

**Yhdessä vai yksittäin?**  
**Suomalainen vanerikartelli 1926–1927**

Pro gradu -tutkielma

Henrik Helanne

Suomen ja Pohjoismaiden historia

Humanistinen tiedekunta

Helsingin yliopisto

Toukokuu 2019

Tiedekunta/Osasto – Fakultet/Sektion – Faculty Humanistinen tiedekunta		Laitos – Institution – Department Filosofian, historian, kulttuurin ja taiteen tutkimuksen laitos	
Tekijä – Författare – Author Henrik Helanne			
Työn nimi – Arbetets titel – Title Yhdessä vai yksittäin? Suomalainen vanerikartelli 1926–1927			
Oppiaine – Läroämne – Subject Suomen ja Pohjoismaiden historia			
Työn laji – Arbetets art – Level Pro gradu	Aika – Datum – Month and year Toukokuu 2019	Sivumäärä – Sidoantal – Number of pages 97	
Tiivistelmä – Referat – Abstract			
<p>Pro gradu -tutkielmassani tarkastelen suomalaisen vanerikartellin toimintaa vuosina 1926–1927. Tämä Faneritehdasyhdistyksen nimellä toiminut vaneriyhtiöiden laaja vientikartelli syntyi muiden metsäteollisuuden yhteenliittymien esimerkkiä noudattaen 1920-luvun puolivälissä. Vaneriteollisuus oli uusi nouseva metsäteollisuuden toimiala, joka muodostui suurteollisuudeksi ensimmäisen maailmansodan jälkeen siirto- maakaupan ja Euroopan jälleenrakennuksen nostattaman rakennus- ja kuljetusratkaisujen kysynnän johdosta. Suomalaisen vaneriteollisuuden nopea kehitys nosti Suomen maailman suurimmaksi vanerin viejäksi maailmansotien välisenä aikana.</p> <p>Tutkielmassani selvitän tekijöitä, jotka ajoivat suomalaisia vaneritehtaita yhteistoimintaan. Lisäksi tutkin, mitkä olivat vanerikartellin tavoitteet ja miten sen sisäinen dynamiikka toimi. Tutkielmassani vastaan myös kysymyksiin, miten vanerikartelli vertautuu kartelliteorioihin ja miksi vanerikartelli hajosi laajassa muodossaan vain reilun vuoden toiminnan jälkeen. Kuten viimeisestä tutkimuskysymyksestä käy ilmi, käytän tutkielmassani metodologisina tulokulmina kartelliteorioita, joista ovat kirjoittaneet mm. Margaret C. Levenstein, Valerie Y. Suslow, Nicolas Schmitt, Rolf Weder, Joseph E. Harrington sekä John Haltiwanger.</p> <p>Käyttämäni aineistot jakaantuvat arkistolähteisiin, tutkimuskirjallisuuteen, painettuihin lähteisiin sekä digitaalisen sanomalehtiarkiston aineistoihin. Tärkeimmät arkistolähteet sijaitsevat Suomen Elinkeinoelämän keskusarkistossa (ELKA) Mikkelissä sekä A. Ahlström Osakeyhtiön historiallisessa arkistossa Noormarkussa. Vaneriteollisuuden akateemisen tutkimuskirjallisuuden puuttuessa työssä korostuvat muista vientikartelleista kirjoitetut artikkelit, metsäteollisuuden yleisteokset, yrityshistoriat sekä sanomalehtiaineisto.</p> <p>Tutkielman tärkeimmät tulokset voidaan jakaa teemoittain seuraavasti: ensinnäkin tutkielmassa havaittiin, miten vanerikartellin osallistuvilla tehtailla oli enemmän yhteisiä intressejä, kuin aiemmat käsitykset ovat antaneet olettaa. Esimerkiksi tuotannon standardisoimiseen ja ulkomaiseen kilpailuun liittyvissä kysymyksissä yhtiöt pääsivät yhteisymmärrykseen. Toisena tärkeänä teemana korostuivat taloudelliset suhdanteet, joilla oli merkittävä vaikutus sekä vanerikartellin muodostumisessa että hajoamisessa. Vaneritehtaita ajoi yhteistoimintaan heikko vanerimarkkinoiden tilanne, jonka jatkumisella oli myös merkittävä vaikutus vanerikartellin hajoamiseen. Kolmanneksi tärkeäksi teemaksi muodostui se, ettei vanerikartellin jäsenyrityksillä ollut yhteistä kokemusta markkinoiden menettämisestä, kuten esimerkiksi Suomen Paperitehtaitten Yhdistyksellä oli Venäjän paperimarkkinoiden osalta, mikä olisi lisännyt vanerikartellin onnistumisen edellytyksiä. Viimeinen merkittävä tutkimuksessa esiin noussut piirre liittyi siihen, että erilaisten ja eri kokoisten vaneritehtaiden intressien yhteensovittaminen muodostui lopulta mahdottomaksi yhtälöksi. Eniten vaikeuksia syntyi kartellin keskeisissä kysymyksissä, kuten hintatason määrittämisessä, tilausten jakamisessa sekä agenttikysymyksen ratkaisemisessa. Näiden erimielisyyksien vuoksi vanerikartelli lopulta hajosi marraskuussa 1927.</p>			
Avainsanat – Nyckelord – Keywords Vanerikartelli, Faneritehdasyhdistys, vaneri, vaneriteollisuus, vientikartelli, kartelli, syndikaatti, Schauman, Joh. Parviaisen Tehtaat, Kaukas, Jacob von Julin, Walter Ahlström, Bruno Krook, Britannia, Neuvostoliitto, myyntiagentti, teelaatikko, koivu, Venesta, Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliitto, Suomen Paperitehtaitten Yhdistys			
Säilytyspaikka – Förvaringställe – Where deposited Helsingin yliopiston keskustakampuksen kirjasto			
Muita tietoja – Övriga uppgifter – Additional information			

## Sisällysluettelo

1. Johdanto .....	1
1.1 Tutkimuskysymykset ja metodi.....	3
1.2 Aineisto ja aiempi tutkimus.....	3
1.3 Työn rakenne.....	6
2. Kartellit yritysten yhteenliittyminä .....	8
2.1 Kartellien muodostumiseen ja hajoamiseen vaikuttavat tekijät .....	9
2.2 Kartellien kulta-aika .....	13
2.3. Suomalaiset metsäteollisuuden vientikartellit ennen Faneritehdasyhdistystä.....	16
3. Vaneriteollisuuden kartellisoitumiseen johtanut kehitys .....	22
3.1 Vaneriteollisuus ja suomalaisten lähtökohdat .....	22
3.2 Vaneritehtaiden perustamisaallot .....	30
3.3 Vaneriteollisuuden keskeiset vaikuttajat ja heidän verkostonsa .....	34
3.4 Faneritehdasyhdistyksen perustaminen .....	41
3.5 Vanerikartellin säännöt.....	48
4. Laaja vanerikartelli – mahdoton yhtälö?.....	52
4.1. Yhteinen missio? .....	54
4.2 Agenttikysymys.....	60
4.3 Tilausten jakaminen ja hintapolitiikka .....	70
4.4 Yhteisen rintaman hajoaminen .....	78
5. Johtopäätökset.....	84
Lähteet ja kirjallisuus .....	90

# 1. Johdanto

Maailmansotien välistä aikakautta on pidetty kartellien kulta-aikana, jolloin kartelleja syntyi lähes kaikille teollisuuden aloille markkinoiden hallitsemiseen ja viennin edistämiseen etenkin Euroopassa.<sup>1</sup> Toisen maailmansodan jälkeen amerikkalaiset näkemykset vapaammasta kilpailusta rantautuivat myös Eurooppaan, mikä muutti eurooppalaisten suhtautumista kartelleihin aiempaa kriittisempään suuntaan.<sup>2</sup> Suomessa sen sijaan viennin edistämiseen tähdänneet metsäteollisuuden vientikartellit toimivat aina 1990-luvulle saakka, kunnes EU- ja kilpailulainsäädännön muutokset ja suuryhtiöitä suosivat kansainväliset trendit muuttivat toimintakenttää ratkaisevasti lopettaen vientikartellien toiminnan.<sup>3</sup> Tästä huolimatta metsäteollisuuteen on liitetty kartellitoimintaa aivan viime vuosinakin. Suomen suurimpia metsäyhtiöitä, UPM-Kymmennä, Stora Ensoa ja Metsä Groupia, on syytetty raakapuun hintojen polkemisesta yhteisellä ostokartellilla<sup>4</sup> 2000-luvun aikana.<sup>5</sup> Vaikka oikeudessa ei löydetty näyttöä laajamittaiselle kartellille ja metsäyhtiöt välttivät tuomiot, heräsi yhtenäisen hinnoittelun illuusio jälleen henkiin.

Suomessa yhtenevän hinnoittelupolitiikan luominen alkoi tärkeimpien puunjalostusteollisuusalojen kartellisoituessa ensimmäisen maailmansodan jälkimainingeissa, jolloin vaneriteollisuus oli muuttumassa suurteollisuudeksi Yhdysvalloissa ja Euroopassa. Maailmankaupan kasvavat volyymit ja Euroopan jälleenrakennus lisäsivät kysyntää kuljetusmateriaaleille ja rakennustarpeille, mistä alkoi vanerin<sup>6</sup> maailmanlaajuinen valloitus.<sup>7</sup> Suomessa oli vanhastaan tuotettu sahatavaraa, paperia, sellua ja lankarullia, jotka saivat seuraa vanerista 1900-luvun alkuvuosina, kun kasvavat kysyntänäkymät lisäsivät vanerintuotantoa Suomessa ratkaisevasti. Kotimainen ja ulkomainen kilpailu, vanerin jatkuva kysynnän kasvu sekä taloudelliset suhdanteet vaikuttivat keskeisesti myös vaneriteollisuuden kartellisoitumisprosessiin. Vuoden 1926 alussa perustettu Suomen Faneritehdasyhdistys<sup>8</sup> toimi kaikkien suomalaisomistuksessa

---

<sup>1</sup> Fear 2008, 276.

<sup>2</sup> Schöter 1988, 142–143.

<sup>3</sup> Heikkinen 2000, 436–437; 483.

<sup>4</sup> Sakari Siltala on kuvannut metsäteollisuuden ostokartellilla tilannetta, jossa puunostajat tekevät sopimuksia välttääkseen keskinäistä kilpailua puunostoissa. Siltala 2013, 65.

<sup>5</sup> Metsänomistajien ja suurimpien metsäyhtiöiden käymästä oikeustaistelusta. YLE:n www-sivusto. <https://yle.fi/uutiset/3-9807355>. Viitattu 19.2.2019.

<sup>6</sup> Vanerilla (1920-luvulla vielä faneeri) tarkoitetaan tässä työssä viiluista liimattuja vanerilevyjä, jotka yleistyivät kuljetuksissa, rakennuksissa ja huonekaluissa 1900-luvun alussa. Tuotettu vaneri oli pääasiassa ristivaneria, jossa päällekkäin liimattujen viilujen syyt menevät ristiin, mikä teki siitä hyvin kestävä. Viilujen tekemiseen vaadittujen sorvien kehitys mahdollisti myös eri paksuisten viilujen tuottamisen, mikä teki vanerista entistä käytännöllisemmän ratkaisun eri tarpeisiin. Käpy 1930, 2–3; Jalava 1957, 877.

<sup>7</sup> Holopainen 1967, 78.

<sup>8</sup> Ruotsiksi Finska Fanerfabriksföreningen ja englanniksi The Finnish Plywoodmanufacturers' Association. Tutkielmassani käytän vanerikartelli-termiä Faneritehdasyhdistyksen synonyyminä. Föreningsavhandling 14.12.1925, 11 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

olleiden vaneritehtaiden yhteisenä vientikartellina ja vaneriteollisuuden yleisenä edunvalvojana ennen hajoamistaan marraskuussa 1927.<sup>9</sup>

Vaneriteollisuuden kartellisoitumistapauksessa kyse ei ollut poikkeuksesta, vaan enemmänkin säännöstä, sillä suomalainen puunjalostusteollisuus järjestäytyi monella eri tasolla yhtenäisemmäksi rintamaksi maailmansotien välisenä aikana. Tässä puunjalostusteollisuuden järjestäytymisessä vaikuttivat metsäteollisuuden johtomiehet, jotka ottivat laaja-alaisesti osaa niin Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton, vientikartellien kuin muiden liike-elämän järjestöjen toimintaan.<sup>10</sup> Kaukaan toimitusjohtaja Jacob von Julin vanhempi ja Ahlströmin pääjohtaja Walter Ahlström olivat puunjalostusteollisuuden keskeisiä johtohahmoja ja heidän kädenjälkensä näkyi myös vanerikartellin syntymisessä. Vaneriteollisuuden kentällä näitä kahta merkittävää vaikuttajaa täydensi Bruno Krook, joka oli rakentanut Wilh. Schauman Fanerfabrik Ab:sta suomalaisen vaneriteollisuuden suuryhtiön ja alan keskeisen suunnannäyttäjän.<sup>11</sup>

Vanerikartellin syntyminen ja hajoaminen ovat aiheena hyvin mielenkiintoisia, sillä Suomi oli nousemassa maailmansotien välisenä aikakautena maailman suurimmaksi vanerinviejäksi.<sup>12</sup> Vaikka vanerista ei muodostunutkaan metsäteollisuuden tärkeintä vientiartikkelia, muodosti se kuitenkin uuden tukijalan puunjalostusteollisuuteen. Kokonaiskuvassa vaneri näytteli keskeistä roolia yhdessä muiden metsäteollisuuden tuotteiden kanssa maailmansotien välisenä aikakautena Suomen taloudessa ja etenkin ulkomaankaupassa. Esimerkiksi 1920-luvun alussa metsäteollisuus toi lähes 90 prosenttia Suomen vientituloista hankkien samalla ulkomaanvaluuttoja tuonnin maksamiseen, mikä teki metsäteollisuuden tuotteista ja niiden myynnistä huolehtineista vientikartelleista keskeisiä Suomen taloudelle.<sup>13</sup>

Tässä tutkielmassa tarkastelen vanerikartellin perustamiseen liittyvää kehitystä ja sen sisäiseen toimintaan vaikuttaneita tekijöitä. Tutkielma rajautuu vuosien 1926–1927 väliseen aikakauteen, sillä Faneritehdasyhdistys toimi laajana kartellina ainoastaan reilun vuoden ajan. Vaikka aikakausi on lyhyt, mahdollistaa tiivis tarkasteluväli vanerikartellin yksityiskohteisemman ja syvällisemmän analysoinnin.

---

<sup>9</sup> Waselius & Ahtokari 1988, 30–31.

<sup>10</sup> Kuisma 1993a, 533–534.

<sup>11</sup> Schybergson 1983, 166–167.

<sup>12</sup> Kovero 1926, 302.

<sup>13</sup> Kuisma 1993b, 246.

## 1.1 Tutkimuskysymykset ja metodi

Tässä työssä selvitän, miksi Faneritehdasyhdistys perustettiin vuosien 1925–1926 välisenä aikana ja mitkä tekijät ajoivat yrityksiä yhteistoimintaan. Muita tutkimuskysymyksiä ovat, millaiset olivat vanerikartellin tavoitteet ja miten se erosi muista puunjalostusteollisuuden kartelleista. Tämän lisäksi tutkielmassa analysoin vanerikartellin sisäistä toimintaa ja tutkin millä tavoin sen sisäinen dynamiikka kehittyi reilun vuoden aikana. Tutkielmassa kiinnitän myös huomiota siihen, mitkä asiat yhdistivät ja toisaalta erottivat vanerikartellin osapuolia vuosina 1926–1927. Tämän lisäksi pohdin, millä tavoin vanerikartellin sisäinen kehitys suhteutuu kartelliteorioihin ja mitkä syyt johtivat lopulta vanerikartellin hajoamiseen vuonna 1927.

Tutkielmassa käytän laadullista sisältöanalyysiä, jonka avulla tarkastelen arkistolähteitä, tutkimuskirjallisuutta ja muita lähdeaineistoja. Laadullisen arvioinnin lisäksi tutkielmassa käsittelen myös kartelleihin liittyviä teorioita, jotka selittävät kartellien muodostumista ja niiden sisäisen dynamiikan taustatekijöitä. Kartelliteorioiden avulla analysoin vanerikartellin toimintaa ja pohdin toimiko Faneritehdasyhdistys yleisten kartelliteorioiden mukaan ja erosiko sen toiminta jollain lailla esimerkiksi muista metsäteollisuuden kartelleista. Tutkielman teoreettisina tulokulmina toimivat John Haltiwangerin ja Joseph E. Harringtonin sekä Nicolas Schmittin ja Rolf Wederin tutkimukset kartellien muodostumiseen vaikuttavista tekijöistä.<sup>14</sup> Kartelliteorioista esillä ovat myös Margaret C. Levensteinin ja Valerie Y. Suslowin tutkimukset kartellien onnistumisesta, missä yritysten yhteenliittymiä ja kartellitoimintaa tarkastellaan taloudellisten suhdanteiden sekä kartellin sisäisen kehityksen näkökulmista.<sup>15</sup> Kartelliteorioihin palaan tarkemmin alaluvussa 2.1.

## 1.2 Aineisto ja aiempi tutkimus

Tutkielmassa käytetty aineisto jakautuu arkistolähteisiin, tutkimuskirjallisuuteen, yrityshistorioihin sekä digitaalisesta sanomalehtiarkistosta kerättyyn lehdistöaineistoon. Arkistolähteet sijaitsevat Suomen Elinkeinoelämän keskusarkistossa (ELKA) Mikkeliissä, A. Ahlström Osakeyhtiön historiallisessa arkistossa Noormarkussa ja UPM-Kymmenen keskusarkistossa Valkeakoskella. Vaneriteollisuuden arkistoaineistoja on säilynyt 1920-luvulta poikkeuksellisen vähän, mihin on monia syitä. Ensinnäkin vuosien saatossa aineistoa on tuhoutunut vaneritehtaiden useissa tulipaloissa.<sup>16</sup> Monia aineistoja on myös hävitetty viimeisten vuosikymmenten aikana

---

<sup>14</sup> Haltiwanger & Harrington 1991; Schmitt & Weder 1995.

<sup>15</sup> Levenstein & Suslow 2006.

<sup>16</sup> Schaumanin yrityshistorian kirjoittanut Per Schybergson mainitsee teoksessaan, että Schaumanin Jyväskylän vaneritehtaan kirjeenvaihto 1920-luvulta on aikanaan tuhoutunut. Schybergson 1983, 165.

yritysten muuttojen ja fuusioiden yhteydessä. Aineistojen säilyvyyteen on vaikuttanut myös se, että monissa suuryhtiöissä vaneriteollisuus ei ole ollut keskeisin toimiala, vaan sivuhaarateollisuutta, mikä on saattanut johtaa asiakirjojen heikompaan arkistointiin. Lisäksi Faneritehdasyhdistyksen nopea hajoaminen on saattanut vaikuttaa vaneriyritysten haluun säilyttää aineistoja 1920-luvulta. Tämän lisäksi on otettava huomioon, että kartellitoimintaan liittyneiden käsitysten muuttuminen viime vuosikymmeninä on saattanut vähentää halua säilyttää kartellitoimintaa kuvaavia aineistoja. Toisaalta joillakin metsäteollisuuden yhtiöillä on aineistoja, joihin tutkijoilla ei ole vielääkään pääsyä.<sup>17</sup> Näin ollen tutkielmassa tukeudutaan tätä tutkimusta varten kerättyyn aineistoon ja tiedostetaan sen olemassa olevat puutteet.

Arkistoaineistojen hajanaisuus näkyy etenkin ELKA:sta löytyvistä aineistoista. Vaikka Suomen Faneritehdasyhdistyksen aineistoista on säilynyt mm. yhdistyssopimus, pöytäkirjoja, sopimusasiakirjoja, kirjeenvaihtoa, kiertokirjeitä, vuosi- ja toimintakertomuksia sekä muutamia matkakertomuksia, on arkistoaineistoissa monia puutteita. Kaikkiaan arkistoaineisto on koottu eri metsäteollisuuden järjestöjen sekä vaneriyhtiöiden aineistoista tätä tutkimusta tehtäessä. Toisin sanoen varsinainen arkistoaineisto ei ole kokonaan ELKA:n Suomen Vaneriyhdistyksen arkistoluetteloissa, vaan esimerkiksi Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirja-aineistot on löydetty yksittäisten tehtaiden, kuten esimerkiksi Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:n<sup>18</sup>, aineistojen joukosta. Vanerikartellia koskevien aineistojen lisäksi Joh. Parviaisen Tehtaiden omat arkistoaineistot, kuten vuosikertomukset ja johtoryhmän pöytäkirjat, toimivat myös tärkeinä täydentävinä aineistoina vanerikartellin toimintaa kuvatessa. Vastaavasti Noormarkusta löytyvä Walter Ahlströmin kirjeenvaihto täydentää ELKA:n aineistoja. Sen sijaan UPM-Kymmenen keskusarkistossa ei ole säilynyt Faneritehdasyhdistyksen toimintaan liittyviä asiakirjoja 2000-luvulla tapahtuneiden aineistoseulontojen<sup>19</sup> jälkeen, joten tässä työssä käytetään Valkeakosken arkiston aineistoista pelkästään Kaukaan vaneritehtaaseen liittyviä materiaaleja.

Arkistolähteiden ja etenkin pöytäkirja-aineistojen käyttäminen Faneritehdasyhdistyksen toiminnan analysoimiseen tuo uutta näkökulmaa aiheeseen, sillä niitä ei ole aiemmin käytetty lähteinä vaneriteollisuuteen liittyvissä julkaisuissa. Vanerikartellin kokousten pöytäkirja-aineisto on hedelmällinen arkistokokonaisuus, jonka avulla pystytään tarkastelemaan vanerikartellin sisäistä toimintaa. Pöytäkirjojen painoarvoa pohdittaessa on kiinnitettävä hu-

---

<sup>17</sup> Näin on esim. Schaumanin vaneritehtaita koskevien aineistojen kohdalla maailmansotien väliseltä ajalta, sillä UPM-Kymmeneen nykyisin kuuluvan yhtiön Pietarsaareissa olevat aineistot eivät ole tutkijoiden käytettävissä. Tiedonanto 11.10.2018. UPM-Kymmenen Valkeakosken keskusarkiston asiakirjahallinnon päällikkö Ari Siren.

<sup>18</sup> ELKA:n arkistoluetteloissa Enso-Gutzeit: Säynätsalon tehtaat.

<sup>19</sup> Ks. esim. Kaukaan tehtaita koskeva hävityspyyntökansio. UPM-Kymmenen keskusarkisto Valkeakoski.

miota myös niiden käytettävyyteen historiallisina lähteinä. Pöytäkirjojen laatijoina toimivat yleensä tehtävää varten valittu varatuomari tai Faneritehdasyhdistyksen konttoripäällikkö. Näin ollen voidaan olettaa, että pöytäkirjat antavat suhteellisen puolueettoman kuvan vanerikartellin sisäisestä toiminnasta, varsinkin kun pöytäkirjat tarkastettiin vielä useamman Faneritehdasyhdistyksen jäsenyritysten edustajien toimesta.<sup>20</sup>

Vanerikartellin tutkimisen tekee mielenkiintoiseksi se, ettei siitä ole tehty akateemista tutkimusta, vaikka Suomi nousi tärkeäksi tekijäksi vaneriteollisuuden kentällä 1920-luvulla. Tutkimuksen puute johtuu nähdäkseni vaneriteollisuuden vähäisemmästä merkityksestä metsäteollisuuden sisällä, aineistojen heikosta säilymisestä sekä toisaalta jäljellä olevien arkistoaineistojen pirstaloitumisesta moniin eri arkistoyksiköihin. Suomalaisesta vaneriteollisuudesta on julkaistu vain kaksi laajempaa yleisteosta: Håkan Waseliuksen ja Reijo Ahtokarin kirjoittama *50 vuotta faneria ja vaneria*<sup>21</sup> sekä Hannu Koposen teos *Suomen Vaneriteollisuus 1893–2000*.<sup>22</sup> Edellisessä on kartoitettu vaneriteollisuuden yhtiöitä sekä yhteistoiminnan muotoja yleismalkaisesti. Jälkimmäisessä taas on kiinnitetty huomiota vaneriteollisuuden kehityksen yleislinjojen lisäksi tuotannon tekniseen puoleen.

Vaneriteollisuuteen liittyvän akateemisen tutkimuskirjallisuuden puuttuessa tässä työssä korostuvatkin metsäteollisuuden perusteokset sekä vientikartelleihin liittyvät tutkimukset, joiden kautta hahmottuu vientikartellien syntymiseen vaikuttaneet syyt sekä kartellien merkitys metsäteollisuudessa Suomen itsenäistymisen jälkeen. Tämän työn kannalta tärkeänä teoksena voidaan pitää Markku Kuisman *Metsäteollisuuden maa: Suomi, metsät ja kansainvälinen järjestelmä 1620–1920*<sup>23</sup>, jossa on kuvattu perusteellisesti Suomen metsäteollisuuden keskeiset kehityskulut ja metsäteollisuuden kartellien taustatekijät. Kuisman teoksen jatko-osaksi muodostunut Kai Häggmanin *Metsän tasavalta: Suomalainen metsäteollisuus politiikan ja markkinoiden ristiaallokossa 1920–1939*<sup>24</sup> kuvaa taas metsäteollisuuden ja kartellien kehitystä maailmansotien väliseltä ajalta. Vientikartelleista tärkeimmät teokset ovat Sakari Heikkisen *Paperia maailmalle – Suomen Paperitehtaitten Yhdistys: Finnpap 1918–1996*<sup>25</sup> sekä Elina Kuorelahden väitöskirja *Who wants a cartel? Regulating European timber trade in the nineteen-thirties*<sup>26</sup>.

---

<sup>20</sup> Ks. Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirja-aineistot 1926–1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926–1927. Kansio 128. ELKA; A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>21</sup> Waselius & Ahtokari 1989.

<sup>22</sup> Koponen 2000.

<sup>23</sup> Kuisma 1993a.

<sup>24</sup> Häggman 2006.

<sup>25</sup> Heikkinen 2000.

<sup>26</sup> Kuorelahti 2018.



Edellisessä kuvataan Suomen paperiteollisuuden kartellisoitumiskehitystä Suomen itsenäistymisen jälkeen, millä oli myös suuri vaikutus aikanaan vanerikartellin perustamiseen. Jälkimmäisessä on taas keskitytty pohjoismaisen sahakartellin rakentumisen ja toiminnan tarkasteluun 1930-luvun osalta. Muita vientikartelleihin liittyviä artikkeleita ovat julkaisseet mm. Niklas Jensen-Eriksen ja Jari Väisänen.<sup>27</sup>

Vaneriteollisuutta käsittelevän tutkimuskirjallisuuden ja arkistolähteiden puutteiden vuoksi yrityshistoriat sekä digitaalisesta sanomalehtiarkistosta löydetty lehdistöaineistot toimivat vaneriteollisuuden taustoittamisessa tärkeinä aineistoina. Yrityshistorioista työn kannalta tärkeimmät ovat Schaumania, Joh. Parviaisen Tehtaita, Ahlströmiä ja Kaukaan konserneja koskevat teokset.<sup>28</sup> Vaneriteollisuuteen enemmän keskittyneiden yhtiöiden, kuten Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden, yrityshistorioissa kiinnitetään enemmän huomiota vaneriteollisuuteen, kun taas suurkonserneissa vaneriteollisuuden käsittely jää vähäisempään rooliin. Myöskään vanerikartellin toiminnasta ei ole juurikaan mainintoja näissä teoksissa johtuen vaneriteollisuuden alkuaajoista kertovien arkistoaineistojen heikosta säilyvyydestä. Yrityshistorioille ei kuitenkaan voi antaa liian suurta painoarvoa, koska etenkin vanhimmat teokset eivät täytä tutkimuksellisia vaatimuksia, mikä lisää lähdekritiikin merkitystä näitä aineistoja tarkasteltaessa.

Tähän mennessä suomalaisen metsäteollisuuden kartellitutkimus kattaa paperiteollisuuden, selluteollisuuden sekä sahateollisuuden. Viime vuosina kartellitutkimuksessa on siirrytty yhä enemmän kansainvälisten kartellien tutkimiseen etenkin sahateollisuuden osalta. Kaikkiaan tämän tutkielman tavoitteena on täydentää metsäteollisuustutkimuksessa olevaa aukkoa suomalaisen vaneriteollisuuden ja vanerikartellin alkuaikojen osalta.

### **1.3 Työn rakenne**

Tutkielman käsittelyluvut olen jakanut neljään osaan. Käsittelyluvussa kaksi tarkastelen kartellien yleisiä piirteitä ja ns. kartelliteorioita, joiden avulla myöhemmin analysoin Faneritehdas-yhdistyksen toimintaa. Luvussa luon katsauksen maailmansotien väliseen aikakauteen, joka on nähty kartellien kultakautena. Yleismaailmallisen tilanteen pohjalta analysoin, miksi juuri maailmansotien välisenä aikana syntyi paljon kartelleja sekä miten suomalaiset kartellit liittyivät tähän laajempaan kehityskulkuun. Tämän jälkeen taustoitan suomalaisen metsäteollisuuden lähtökohtia ja kehitystä, jotta voidaan ymmärtää metsäteollisuuden laajempaa viitekehystä,

---

<sup>27</sup> Jensen-Eriksen 2013; Väisänen 2009.

<sup>28</sup> Kuusi 1949; Strandertskjöld 1973; Schybergson 1983; Schybergson 1992. Joh. Parviaisen Tehtaista myös pro gradu -työ. Vuorenpää 1990.

johon vaneriteollisuus syntyi aikanaan. Tämän jälkeen tutkin suomalaisen metsäteollisuuden vientikartelleja, jotka toimivat esimerkkinä vaneriteollisuuden kartellisoitumiselle.

Kolmannessa luvussa käsittelen suomalaisen vaneriteollisuuden kehitystä ennen vanerikartellin perustamista. Sen jälkeen tuon esiin vaneriteollisuuden keskeiset yritykset ja johtajat, jotka näyttelivät merkittävää osaa tämän uuden puunjalostusteollisuuden haaran synnyssä. Keskeisten yritysten ja niiden johtajien esiin tuominen onkin perusteltua sen pohjustessa neljättä lukua, jossa tarkemmin analysoin vanerikartellin sisäistä dynamiikkaa. Kolmannen luvun viimeisissä alaluvuissa tarkastelen vaneritehtaiden alkavaa yhteistyötä ja miten tästä yhteistyöstä lopulta muodostui Faneritehdasyhdistys vuosien 1925–1926 välisenä aikana.

Neljännessä pääluvussa tutkin vanerikartellin toimintaa sekä kartellin hajoamiseen johtaneita tekijöitä. Lopuksi johtopäätöksissä nidon yhteen tutkimuksen tulokset ja sen, miten kartelliteoriat toteutuivat vanerikartellin kohdalla. Lisäksi pohdin jatkotutkimuksen tarvetta suomalaisen vanerikartellin osalta.

## 2. Kartellit yritysten yhteenliittyminä

Kartelleista on kirjoitettu aina niiden perustamisesta lähtien. Tutkimuksissa on pohdittu sitä, miksi kartelleja perustetaan ja millaisia tavoitteita niillä on. Kartelleja on tutkittu niin oikeus-tieteellisen, kansantaloustieteellisen kuin humanististen tieteiden puolella, mikä osoittaa sen, että kartellit on koettu yhteiskunnalliseksi, oikeudelliseksi ja ennen kaikkea taloudelliseksi on-gelmaksi. Tässä työssä keskitytään kartelleita analysoiviin historiallisiin näkökulmiin, jotka lin-kittyvät monissa yhteyksissä taloudellisiin teorioihin.

Harm G. Schöter määrittelee kartellin samalla toimialalla toimivien yritysten te-kemäksi yhteistyöksi, jolla rajoitetaan kilpailua ja säännellään tuotantotasoa.<sup>29</sup> Margaret Le-venstein ja Valerie Suslow taas määrittelevät kartellit yritysten yhteistyömuodoksi, jonka avulla ne yrittävät nostaa tuottamiensa hyödykkeiden hintoja ja sitä kautta voittoja.<sup>30</sup> Kartellien avulla yritykset pyrkivät siis välttämään keskinäistä kilpailua, joka laskisi hintoja ja pienentäisi voit-toja, mikä taas heikentäisi yritysten kannattavuutta. Kilpailun estämiseksi yritykset pyrkivät päättämään tuotannon supistuksista ja minihinnoista. Tämän lisäksi yritykset pyrkivät kartel-leillaan ”blokkaamaan” uusia kilpailijoita ja pitämään markkinoita hallussa sääntelyn avulla.<sup>31</sup> Toisaalta esimerkiksi Jeffrey Fear toteaa artikkelissaan osuvasti, että kartellit eivät kuitenkaan pyri lopettamaan kilpailua kokonaan, vaan pikemminkin hillitsemään sitä, koska vapaan mark-kinatalouden ekspansio on aikojen saatossa kiristänyt kilpailun äärimmilleen. Tämän lisäksi Fear huomauttaa, että kartellien muodostumisessa on otettava huomioon myös laajempi viite-kehys, johon liittyvät mm. valtioiden intressit.<sup>32</sup>

1900-luvun aikana kartelleille on annettu monia eri nimityksiä. Esimerkiksi suo-malaisessa metsäteollisuustutkimuksessa kartelleista on käytetty myös syndikaatti ja myyntiyh-distys<sup>33</sup> termejä. Vaikka termeillä on vivahde-eroja ja esimerkiksi Finnpapia tutkinut Sakari Heikkinen on jakanut yritysten yhteenliittymät vientisyndikaatteihin ja kartelleihin,<sup>34</sup> oli näillä kaikilla sama tarkoitus eli keskinäisen kilpailun rajoittaminen, ylituotannon estäminen sekä markkinoiden hallitseminen.

---

<sup>29</sup> Schöter 129–130.

<sup>30</sup> Levenstein & Suslow 2006, 45.

<sup>31</sup> Grossman 2004, 1–2; Levenstein & Suslow 2006, 45.

<sup>32</sup> Fear 2008, 269.

<sup>33</sup> Suomen puunjalostusteollisuuden vientikartelleista puhuttiin 1920- ja 1930-luvulla yhdistyksinä, eikä kartel-leina. Esim. Suomen Paperitehtaitten Yhdistys ja Suomen Faneritehdasyhdistys.

<sup>34</sup> Heikkinen 2000, 27.

## 2.1 Kartellien muodostumiseen ja hajoamiseen vaikuttavat tekijät

Tässä alaluvussa käsitellään kartellitutkimuksessa esiin nousseita teorioita kartellien syntyisestä, kartellitoiminnan onnistumisesta sekä kartellien hajoamisesta.

Kartellikirjallisuus sisältää eriäviä näkemyksiä siitä, mitkä tekijät johtavat kartellisoitumisen alkamiseen. Valtaosassa aihepiirin tutkimuksia kartellien muodostuminen yhdistetään erilaisiin taloudellisiin suhdanteisiin. Monissa tutkimuksissa kartellien syntyminen on liitetty taantuma- ja lamakausiin, jolloin yrityksen on katsottu hakeneen turvaa kartellisoitumisesta. Tätä ”laman lapset” -tematiikkaa käsitelleet tutkijat ovat havainneet kartellien syntyvän juuri lamakausina heikon kysynnän aikana. Kuitenkaan kaikki tutkijat eivät pidä tätä yhteyttä niin yksiselitteisenä, kuten esimerkiksi Elina Kuorelahti, joka on artikkelissaan tarkastellut empiirisiin aineistoihin ja talousteorioihin perustuvia kartellitutkimuksia.<sup>35</sup> Seuraavaksi tarkastellaan kartellien muodostumista John Haltiwangerin ja Joseph Harringtonin sekä Nicolas Schmitin ja Rolf Wederin tutkimusten pohjalta.

Haltiwangerin ja Harringtonin teorian lähtökohtana on taloudellisen ympäristön keskeinen merkitys kartellien muodostumisessa. Heidän mukaansa yritysten halukkuus kartellien perustamiseen ja yhteistoiminnan lisäämiseen kasvavat silloin, kun kysynnän odotetaan kasvavan tulevaisuudessa. Toisin sanoen Haltiwanger ja Harrington näkevät, että yritykset eivät kiinnitä pelkästään huomiota kysyntään vaan myös siihen, mihin suuntaan kysynnän uskotaan kohdistuvan tulevaisuudessa.<sup>36</sup> Jos kysyntä kasvaa ja sitä kautta tuotteiden hintataso nousee, yritykset pyrkivät kontrolloimaan niitä entistä tarkemmin, koska voittojen määrä kasvaa suuren kysynnän aikana. Näin ollen heikko kysyntä sekä sitä kautta pelko hintojen tulevasta laskusta vaikuttavat yritysten tulevaisuuden uskoon ja tällöin halu yhteistoimintaan heikkenee.<sup>37</sup> Näin Haltiwangerin ja Harringtonin malli erottautuu laman lapset tyypisestä ajatuksesta, jossa kartellit nähdään syntyvän vain lamakausina. Haltiwangerin ja Harringtonin mallin heikkoutena voidaan kuitenkin pitää sitä, että heidän argumenttinsa perustuvat vain talousteoreettiseen mallinnukseen, eikä sitä ole testattu empiirisesti.

Schmitt ja Weder katsovat kartellien muodostumiseen liittyvää prosessia päinvastaisesta näkökulmasta. Heidän mallissaan, jota he ovat testanneet empiirisesti sveitsiläiseen vientikartelliin, kartellit syntyvät laskusuhdanteen aikana. Schmitin ja Wederin mallissa heikko kysyntä johtaa siis yritysten yhteistyöhön lisääntymiseen, toisin kun Haltiwanger ja Harrington

---

<sup>35</sup> Kuorelahti 2013, 2.

<sup>36</sup> Haltiwanger & Harrington 1991, 89–90.

<sup>37</sup> Haltiwanger & Harrington 1991, 102.

katsovat korkean kysynnän lisäävän kartellisoitumista. Heikon kysynnän lisäksi Schmitt ja Weder näkevät, että toimialojen korkeat perustamiskustannukset vähentävät yritysten määrää, mikä taas lisää kartellisoitumisen edellytyksiä. Tämän lisäksi markkinoilla tapahtuneet rakennemuutokset, kuten esimerkiksi protektionismin tai kilpailun lisääntyminen saattavat vaikuttaa kartellien muodostumiseen.<sup>38</sup> Yhden vientikartellin perusteella toimivasta teoriasta ei voi kuitenkaan tehdä liian pitkälle meneviä johtopäätöksiä. Toisaalta vanerikartelli oli vientikartelli, joten sen muodostumista voidaan verrata työn edetessä Schmitin ja Wederin malliin.

Haltiwangerin ja Harringtonin sekä toisaalta Schmitin ja Wederin teorioiden perusteella havaitaan, että etenkin taloudellisilla suhdanteilla on merkittävä vaikutus kartellitoiminnan edellytyksiin. Tämä on mielenkiintoinen näkökulma vaneriteollisuuden kartellisoitumisen kannalta. Tämän tutkimuksen merkittävimpiä kysymyksiä onkin selvittää, miten taloudelliset suhdanteet heijastuivat vanerikartellin toimintaan ja vaikuttiko Faneritehdasyhdistyksen syntymiseen enemmän vanerin kysynnän heikkeneminen vai kasvaminen.

Kartellien syntymisen lisäksi aikaisemmissa tutkimuksissa on selvitetty myös kartellien toimintaan ja onnistumiseen (cartel success) liittyviä tekijöitä, joita ovat tutkineet etenkin Margaret Levenstein ja Valerie Suslow. He ovat yhteisissä tutkimuksissaan kiinnittäneet huomiota kartellien perustamisen ajoitukseen, jolloin heidän tutkimuksensa linkittyy Haltiwangerin ja Harringtonin sekä toisaalta Schmitin ja Wederin käsittelemiin teemoihin.<sup>39</sup> Tämän lisäksi omissa tutkimuksissaan Suslow on myös pohtinut kartellien kestoa kartellisopimusten (cartel contract duration) näkökulmasta.<sup>40</sup>

Analysoitaessa kartellin onnistumista tai sen epäonnistumista on ensin pystyttävä määrittelemään se, mitä tällä onnistumisella tarkoitetaan. Fearin mukaan on vaikeaa määrittää tilanne, jolloin kartelli on menestynyt, sillä pelkkä voittojen lisääntyminen ei kerro kaikkea kartellin sisäisistä eli endogeenisistä prosesseista. Toisin sanoen kyse on sekä mittaamisen vaikeudesta sekä kysymyksenasettelusta, kun pohditaan kartellien menestystä.<sup>41</sup> Yksi tulokulma aiheeseen on Levensteinin ja Suslowin esille tuoma kartellien kesto ja siitä tehdyt johtopäätökset. Levensteinin ja Suslowin mukaan kartellit kestävät keskimäärin viisi vuotta. Ajallinen hajonta on kuitenkin heidän läpikäymissään aineistoissa todella suurta, sillä monet kartellit hajosivat alle vuodessa, kun taas jotkut toiset kestivät jopa vuosikymmeniä.<sup>42</sup> Levenstein ja Suslow

---

<sup>38</sup> Schmitt & Weder 1995, 197–198.

<sup>39</sup> Levenstein ja Suslow 2006.

<sup>40</sup> Suslow 2005.

<sup>41</sup> Fear 2008, 269. Ks. myös Grossman 2004, 3.

<sup>42</sup> Levenstein & Suslow 2006, 52.

katsovatkin, ettei ajallinen kesto kerro tarpeeksi kartellin onnistumisesta ja näin ollen lyhytkin kartelli voi olla onnistunut esimerkiksi voittojen määrällä mitattuna.<sup>43</sup>

Suslowin tutkimuksissa kartellien kesto määritellään kartellisopimuksen allekirjoittamisajankohdasta kartellin hajoamiseen asti. Kartellin hajoaminen taas on seurausta joko sisäisistä tai ulkoisista (eksogeenisistä) tekijöistä. Edelliseen lasketaan esimerkiksi jonkun tärkeän jäsenen eroaminen kartellista ja jälkimmäiseen esimerkiksi suursodan syttyminen, joka heilauttaa markkinoita ja vaikeuttaa kaupankäyntiä.<sup>44</sup> Lisäksi yksi kartellien kestoon vaikuttava tekijä on kartelliin osallistuneiden yritysten määrä. Levensteinin ja Suslowin mukaan kartellitutkimuksissa on syntynyt ristiriitaisia tuloksia jäsenten määrän vaikutuksesta kartellin menestymiseen. Joissain tutkimuksissa suuri jäsenten määrä on johtanut kartellien menestykseen ja pitkäikäisyyteen, kun taas toisissa tutkimuksissa on päädytty siihen, että kartellit menestyvät parhaiten silloin, kun jäseniä on vähemmän. Tällaisissa tapauksissa kartellin sisälle on helpommin luotavissa yhteinen näkemys, kun sellaisissa kartelleissa, joissa on useista eri klikeistä muodostuneita liittoutumia.<sup>45</sup> Toisaalta vähäinenkin määrä yrityksiä ei takaa kartellin menestystä, sillä kartellin sisällä esimerkiksi markkinaosuudet tai muut intressikysymykset saattavat johtaa kartellin osapuolten välisiin kiistoihin.

Suslow kiinnittää huomiota artikkelissaan myös kartellisopimusten sisällön merkitykseen. Hänen näkemyksensä mukaan kartelli tarvitsee säännöt, jotta yhteentörmäyksiltä vältyttäisiin kartellin sisällä. Yhtäältä sääntöjen on oltava mahdollisimman joustavat, jotta esimerkiksi taloudellisiin sykleihin olisi mahdollista reagoida.<sup>46</sup> Näin ollen joustavissa kartelleissa yritykset saattavat taantuman iskiessä joustaa esimerkiksi tulevista voitoistaan tulevaisuuden uskon vuoksi, jotta kartelli säilyisi.<sup>47</sup> Toisaalta monet tutkimukset viittaavat siihen, että joustavuus taloudellisesti heikkojen suhdanteiden aikana ei onnistu kartellien sisällä, koska alhainen kysyntä näyttäisi enemmän hajottavan kuin rakentavan yhteistyötä, mikä näkyy myös vanerikartellin äänenpainoissa vuosien 1926–1927 välisenä aikana, kuten myöhemmin nähdään.

Peter Grossman kuvaa artikkelissaan, miten kartelleita on vaikeita pitää koossa, koska kartellien sisällä on monenlaisia yrityksiä ja erilaisia intressejä. Grossmanin mukaan kartellit johtavat usein jonkun jäsenen huijaamiseen ja sitä kautta kartellisopimusten vastaiseen

---

<sup>43</sup> Levenstein & Suslow 2006, 50.

<sup>44</sup> Suslow 2005, 711.

<sup>45</sup> Levenstein & Suslow 2006, 58.

<sup>46</sup> Suslow 2005, 720.

<sup>47</sup> Spar 1994, 22.

toimintaan, jotka tekevät kartelleista hyvin epävakaita.<sup>48</sup> Levensteinin ja Suslowin mukaan kartellien koossa pysymiseen vaikuttaa jäsenten välinen luottamus. Näin ollen huijaaminen ja yhteisten sopimusten rikkominen ovat merkittäviä tekijöitä kartellien hajoamiselle.<sup>49</sup> Seuraavassa pohditaan syitä sille, miksi kartellien sisällä esiintyy huijaamista.

Levensteinin ja Suslowin mukaan erilaiset taloudelliset suhdanteet lisäävät yritysten kiusausta huijaamiseen. Levenstein ja Suslow käyttävät termiä kartellidilemma, jonka mukaan kartelli itsessään kannustaa huijaamiseen, koska jokainen yritys haluaa parantaa asemiaan esimerkiksi markkinaosuuksien muodossa, mikä onnistuu Levensteinin ja Suslowin mukaan huijaamalla ja myymällä kartellia alhaisemmin hinnoin. Tällaisia tilanteita saattaa esiintyä etenkin huippukysynnän aikana, mutta myös taloudellisesti heikkoina ajanjaksoina. Jälkimmäisessä tapauksessa yksittäinen yritys koittaa pitää tehtaan tuotannon pyörimässä hinnalla millä hyvänsä ja myydä tuotantoaan ohi kartellin asettamien rajoitusten. Toisaalta Levenstein ja Suslow toteavat huijaamiseen liittyvän myös riskejä, sillä kartellista saattaa olla myös hyötyä yksittäiselle yritykselle pitkällä aikavälillä tulevien voittojen, kustannussäästöjen ja markkinaosuuksien muodossa.<sup>50</sup>

Levenstein ja Suslow pohtivat myös hintasodan vaikutusta kartellien toimintaan. Heidän mukaansa hintasodan pelko saattaa toimia pelotteena yhteisestä rintamasta lipsumisessa sekä huijaamisessa, sillä kartellin päätyminen johtaisi avoimeen kilpailuun sekä yritysten välisiin hintasotiin, kun jokainen yritys pyrkisi ottamaan markkinoista mahdollisimman suuren siivun. Näin pelko saattaa toimia jopa kartellin sisäistä dynamiikkaa vahvistavana tekijänä. Levensteinin ja Suslowin mukaan kartelli antaa myös yrityksille mahdollisuuden tarkkailla toisia yrityksiä ja niiden toimintaa, mikä taas ilman kartellia ei olisi samalla tavalla mahdollista. Tällä tavoin yritysten toistensa tarkkailu johtaa myös siihen, että huijaamisyritykset tulevat helpommin esille.<sup>51</sup> Näin kyse on osaltaan jäsenten välisestä luottamuksesta, jolla on merkittävä vaikutus kartellien onnistumiseen ja niiden keston. Jos kartellin sisällä huijataan, eikä esimerkiksi jaeta voittoja tai uusia tilauksia tasaisesti osakkaiden kesken, johtaa se yleensä kartellin sisäisen dynamiikan heikentymiseen ja lopulta hajoamiseen, kun jäsenten välinen luottamus heikkenee.

Toisaalta kartellien jäsenyrityksillä on keinoja huijaamisen estämiseksi. Suslow ottaa esille artikkelissaan kartellisopimuksiin kirjattujen rangaistusmekanismien merkityksen.

---

<sup>48</sup> Grossman 2004, 1–2.

<sup>49</sup> Levenstein & Suslow 2006, 43–44.

<sup>50</sup> Levenstein & Suslow 2006, 45–46.

<sup>51</sup> Levenstein & Suslow 2004, 14–17.

Huijaamisen estämiseksi kartellisopimuksissa määritellään tietyt ehdot esimerkiksi yhteisille myyntikonttoreille sekä yritysten velvollisuuksille raportoida tilauksista, laskutuksesta ja muista oleellisista asioista yhdistykselle. Tämän lisäksi yhdistyksen havaitsemat väärinkäytökset mahdollistavat jäsenen sakottamisen yhdistyssopimuksen vastaisesta toiminnasta. Näin koordinoimalla asiat yhteiselle elimelle, joka hoitaa myynnin sekä tiettyjen toimien valvonnan, kartellin jäsenet pystyvät ratkaisemaan monia sellaisia ongelmia, joita kartellidilemma tuo tullessaan.<sup>52</sup> Suslowin mukaan ne kartellit, joissa tietyt sudenkuopat ja porsaanreiät on pystytty ratkaisemaan, ovat selvästi pitkäikäisempiä ja vähemmän alttiita hajoamiselle. Sen sijaan heikon toimeenpanon alaisissa kartelleissa ongelmat jatkuvat niin pitkään, kunnes kartelli hajoaa.<sup>53</sup>

Tutkimuskirjallisuuden perusteella kartellien toimintaan vaikuttavat monet tekijät. Vaikka tutkijat eivät ole päässeet kaikista kartelleihin vaikuttavista tekijöistä yhteisymmärrykseen, on taloudellisilla suhdanteilla havaittu olevan merkittävä vaikutus kartellien syntymissä sekä niiden hajoamisessa. Lisäksi tutkimusten mukaan kartellien sisäisellä dynamiikalla on merkittävä vaikutus niin kartellien ajalliseen keston kuin taloudelliseen onnistumiseen. Ne tekijät, jotka tekevät toisesta kartellista onnistuneen, eivät kuitenkaan välttämättä toimi toisessa kartellissa samalla tavalla.

Tämä teoriapohja toimii viitekehyksenä tutkittaessa suomalaisen vaneriteollisuuden kartellisoitumista 1926–1927 välisellä ajalla. Ennen kuin siirrytään sen tutkimiseen, on tärkeää ymmärtää Euroopan kartellisoitumiseen johtanutta kehitystä maailmansotien väliseltä aikakaudelta, sillä tähän aikakauteen liittyi myös suomalaisten vientikartellien sekä Faneritehdasyhdistyksen perustaminen. Näin ollen seuraavissa alaluvuissa paneudutaan kartellien kulta-aikaan ja siihen, miten kartelleita syntyi myös suomalaiseen metsäteollisuuteen.

## **2.2 Kartellien kulta-aika**

Maailmansotien välistä aikakautta on pidetty kartellien kultakautena, jolloin kansallisia ja kansainvälisiä kartelleja syntyi lähes kaikille toimialoille Euroopassa.<sup>54</sup> Euroopan maiden toimialojen kartellisoitumisprosessissa on kiinnitettävä huomiota maailmansotien väliseen poikkeukselliseen aikakauteen. Taloudelliset ja poliittiset suhdanteet vaihtelivat hyvin nopealla vauhdilla läpi ajanjakson, millä oli omat heijastumisvaikutuksensa yritysten toimintaan ja valtioiden harjoittamaan talouspolitiikkaan.

---

<sup>52</sup> Suslow 2005, 717. Ks. aiheesta myös Levenstein & Suslow 2006, 44–45.

<sup>53</sup> Suslow 2005, 724.

<sup>54</sup> United Nations 1947, 3; Fear 2008, 276.



Monet eurooppalaiset toimialat olivat kartellisoituneet jo 1800-luvun aikana, mutta etenkin 1900-luvun alun kehitys maailmansotineen lisäsivät kartellisoitumista. Schöterin mukaan pitkäksi muodostuneen ensimmäisen maailmansodan aikana yritykset ja valtiot olivat lähentyneet toisiaan sotaponnisteluiden vuoksi, millä oli suuri merkitys myöhemmälle kansalliselle kapitalismille.<sup>55</sup> Sodan jälkeen Euroopan jälleenrakennusprosessi ja maailmankaupan kasvavat volyymit vaativat suuret määrät raaka-aineita ja teollisuustuotteita, jotka taas lisäsivät tuotantoa ja kilpailua monissa Euroopan maissa. Jälleenrakennusbuumin hiipuminen synnytti kuitenkin ylituotanto-ongelmia, kun tarjonta nousi kysyntää suuremmaksi. Kilpailun muodostuessa kireäksi, oli kartelleilla mahdollista välttää keskinäistä kilpailua, ja kartellit näyttäytyivät pelastuksena monille toimialoille.<sup>56</sup> Kartellien kultakauden kruunasi 1930-luvun alun lama, joka heikensi globaalia taloutta ja monille maille keskeisiä vientimarkkinoita, mikä lisäsi positiivisempaa asennoitumista kartelleihin. 1930-luvun lama vaikutti myös protektionismin lisääntyminen, mikä vaikeutti vapaakaupan harjoittamista. Tämä taas johti siihen, että kartellit näyttäytyivät ratkaisuina talouskriisistä palautumiseen ja monien valtioiden hallituksien suhtautuminen muuttui kartellien vastustajasta niiden kannattajaksi.<sup>57</sup>

Schöter on jakanut valtiot neljään ryhmään suhtautumisessa kartelleihin. Ensimmäiseen ryhmään kuuluivat kartelleihin positiivisesti suhtautuneet valtiot, kuten Saksa, Belgia, Ranska, Suomi, Ruotsi, Norja ja Sveitsi. Näiden maiden positiivinen suhtautuminen näkyi siinä, että niissä perustettiin paljon kartelleja. Positiivisinta suhtautuminen oli Saksassa, josta muodostui eurooppalaisen kartellitoiminnan keskittymä. Toisessa ryhmässä taas olivat Italia, Japani ja Puola, jotka suhtautuivat kartelleihin positiivisesti, mutta niiden kartellitoiminnasta ei tullut niin laajaa. Kolmannessa ryhmässä olivat Iso-Britannia ja Tanska, jotka osaltaan vastustivat kartelleita. Tiukinta linjaa pidettiin Yhdysvalloissa, jossa kartelleita vastustettiin anti-trust-lainsäädännöllä.<sup>58</sup> Schöterin jaosta nähdään se, että positiivisesti suhtautuneet Euroopan maat sijoituivat Keski- ja Pohjois-Eurooppaan. Saksaa ja Ranskaa lukuun ottamatta muut maat olivat pieniä ja viennistään riippuvaisia valtioita, mikä osaltaan selittää näiden valtioiden myötämielisyyden kartelleita kohtaan.

---

<sup>55</sup> Schöter 1988, 134.

<sup>56</sup> Schöter 1988, 133; United Nations 1947, 6.

<sup>57</sup> United Nations 1947, v.

<sup>58</sup> Schöter 1988, 141.

Mikä sitten selittää eurooppalaisen kartellisoitumiskehitystä? Yhdysvaltojen kotimarkkinoilla kartellit olivat kiellettyjä antitrusti-lainsäädännön vuoksi, mutta Euroopassa ei ollut vastaavaa lainsäädäntöä maailmansotien välisenä aikakautena.<sup>59</sup> Päinvastoin, monet Euroopan valtiot näkivät tärkeänä kartellitoiminnan, jotta yritysten välinen kilpailu ei kiristytisi liikaa aiheuttaen kiihtyvää pudotuspeliä kansallisella tasolla. Valtioille asia oli kynnyskysymys, sillä kyse oli osaltaan myös kotimarkkinoiden työpaikoista, joilla oli valtioille suuri taloudellinen merkitys.<sup>60</sup> Yhdysvalloissa monien kartellien vaikutukset kohdistuivat kotimarkkinoihin kuluttajia vastaan, mikä vaikutti olennaisesti myös liittovaltion näkemykseen kartellien toiminnasta. Euroopassa tilanne oli toinen, sillä monet valtiot elivät vientiteollisuudestaan. Esimerkiksi Pohjoismaiden, kuten Suomen ja Ruotsin, kasvava teollisuus ei olisi tullut toimeen pienten kotimarkkinoidensa avulla, vaan niiden oli tukeuduttava vientikartelleihin suojellakseen omaa tuotantoaan maailmanmarkkinoilla ennaltaehkäisemällä ylikapasiteettia.<sup>61</sup> Birgit Karlssonin mukaan maailmansotien välillä lisääntynyt taloudellinen sääntely aiheutti eniten ongelmia pienille valtioille, jotka olivat riippuvaisia viennistään. Näin epävarmoihin aikoihin kartelleista oli mahdollista saada turvaa ja tasapainoa esimerkiksi hintoihin ja tuotantovolyymeihin.<sup>62</sup> Kaiken kaikkiaan kansallisilla intresseillä oli suuri merkitys Euroopan kartellitoiminnan laajentuessa maailmansotien välisenä aikana.

Monissa tapauksissa kartellit laajentuivat myös kansainvälisiksi, kun kartelleita muodostettiin pohjoismaisten ja eurooppalaisten myyntiyhdistysten toimesta. Näin yritysten välistä kilpailua pyrittiin ennaltaehkäisemään myös yli valtiorajojen ja tässä prosessissa korostuivat valtioiden lisäksi myös pankkien vaikutus ylikansallisten toimijoiden muodostamisessa.<sup>63</sup> Ja mikä on huomionarvioista, amerikkalaiset ja britit eivät jääneet sivuun kartelleista, vaikka antitrust-lainsäädäntö kielsikin kartellien perustamisen Yhdysvalloissa. Päinvastoin, Fearin mukaan Britanniassa oli lempeä suhtautuminen kartelleihin ja ensimmäisen maailmansodan jälkeen yrityksiä kannustettiin niiden perustamiseen.<sup>64</sup> Näin toimittiin Suslowin mukaan myös Yhdysvalloissa, sillä amerikkalaiset yhtiöt osallistuivat kansainvälisiin kartelleihin.<sup>65</sup>

---

<sup>59</sup> Schöter 1988, 136–137.

<sup>60</sup> Stocking & Watkins 1948, 6–8.

<sup>61</sup> Karlsson 2010, 188–189; Kuisma 1993b, 246.

<sup>62</sup> Karlsson 2010, 188–189.

<sup>63</sup> Kuorelahti 2018, 3.

<sup>64</sup> Fear 2008, 276.

<sup>65</sup> Suslow 2005, 708.

Kokonaisuudessaan kartellit vaikuttivat keskeisellä tavalla Euroopan ja maailmantalouteen maailmansotien välisellä aikakaudella. Kartellien merkitystä korostaa Yhdistyneiden Kansakuntien tekemä kartellitutkimus vuodelta 1947, missä arvioitiin kartellien osuutta maailmankaupasta. Tutkimuksen mukaan kartellien hallussa oli maailmankaupasta jopa 40 prosenttia maailmansotien välisenä aikana,<sup>66</sup> mikä kertoo kartellitoiminnan laajuudesta ja sen globaaleista vaikutuksista. Näin kartelleista tuli eurooppalaiselle teollisuudelle tärkeä standardiratkaisu, jolla pyrittiin markkinoiden hallitsemiseen sekä vaikeiden taloudellisten suhdanteiden tasapainottamiseen nopeasti muuttuvissa markkina- ja sääntelyolosuhteissa.

### **2.3. Suomalaiset metsäteollisuuden vientikartellit ennen Faneritehdasyhdistystä**

Ennen kuin paneudumme suomalaisen vaneriteollisuuden kehitykseen sekä Faneritehdasyhdistyksen perustamiseen johtaneisiin kehityskulkuihin, tarkastelemme suomalaisen puunjalostusteollisuuden kartellisoitumiskehitystä ja siihen vaikuttavia tekijöitä ennen ja jälkeen ensimmäisen maailmansodan. Suomalaisen metsäteollisuuden vientikartellien tarkastelu onkin tärkeää, jotta voidaan havainnollistaa sitä historiallistaloudellista kontekstia, johon Faneritehdasyhdistys syntyi aikanaan.

1900-luvulle tultaessa suomalainen puunjalostusteollisuus muodostui saha-, paperi-, selluloosa-, puuhiomo- sekä lankarullateollisuudesta. Näistä kaksi ensimmäistä olivat Suomen tärkeimmät vientialat, jotka toimivat merkittävinä arvonmuodostajina ja vastasivat pitkälti suomalaisesta viennistä. 1700-luvulta asti merkittävänä toimialana ollut sahateollisuus oli integroinut Suomen länteen ja etenkin Britannian markkinoihin. Markku Kuisma onkin kuvannut länsiyhteyksien muodostumista termillä ”lännen lankkusilta”.<sup>67</sup> Toisaalla suomalaisen paperiteollisuuden nopea kehitys 1800-luvun puolivälistä lähtien oli tehnyt suuriruhtinaskunnasta merkittävän paperintuottajan, jonka päämarkkinat olivat Venäjällä. Tämä johtui yhtäältä siitä, että eurooppalaiset paperintuottajat, kuten esimerkiksi saksalaiset, tyydyttivät omalla paperiteollisuudellaan länsimarkkinoiden kysyntää. Toisaalta eurooppalaisilla tuottajilla ei ollut pääsyä Venäjän markkinoille ankarien tullisäädösten vuoksi, mikä taas teki Kuisman sanoin Suomesta ”idän paperiaitan” ja Venäjästä Suomen ”idän Eldoradon”. Suomen edullinen tilanne johtui poliittisesta asemasta: Suomi kuului osaksi Venäjän keisarikuntaa ja vaikka Suomen ja Venäjän välillä olikin tulliraja, olivat Suomen tariffit moninkertaisesti alempia verrattuna

---

<sup>66</sup> United Nations, 1947, 2.

<sup>67</sup> Kuisma 1993a, 278.

eurooppalaisiin tuottajiin, jotka veivät paperia Venäjälle. Näin Suomen paperiteollisuus sai kehittyä rauhassa tullimuurin suojassa ja kääriä suuri voittoja Venäjän kasvavilla markkinoilla.<sup>68</sup>

Muista puunjalostusteollisuuden aloista selluloosateollisuus toimi tiiviissä yhteydessä paperiteollisuuden kanssa yhteisen raaka-aineen vuoksi. Puuhiokkeesta taas tehtiin pahvia ja kartonkia, joiden merkitys ei kuitenkaan noussut merkittäväksi 1900-luvun alussa. Koi-vusta tehdyt lankarullat, jotka päätyivät tekstiiliteollisuuden käyttöön etenkin Britanniassa, tekivät Suomesta maailman suurimman lankarullien tuottajan, mutta isossa kuvassa lankarullateollisuus ei uhannut sahateollisuuden tai paperiteollisuuden asemaa esimerkiksi vientitulojen muodostajana. Kaikkiaan ulkomaiseen kysyntään ja vientiin perustuvat puunjalostusteollisuuden toimialat vaikuttivat keskeisesti Suomen taloudelliseen kehitykseen sekä toisaalta riippuvuuden lisääntymiseen maailmanmarkkinoiden heilahteluista niin lännessä kuin idässäkin.<sup>69</sup>

Suomen puunjalostusteollisuuden kartellisoitumiskehitys lähti liikkeelle 1800-luvun viimeisinä vuosikymmeninä. Ensiksi perustettiin Suomen Puuhiomoyhdistys sekä Suomen Paperiyhdistys vuonna 1892. Edelliseen kuuluivat hiomo-, pahvi- ja kartonkiteollisuus, kun taas jälkimmäisessä olivat paperi- ja selluteollisuus. Kolmea vuotta myöhemmin myös sahateollisuuden etuja ryhtyi ajamaan Suomen Sahaomistajayhdistys. Ennen ensimmäistä maailmansotaa vielä selluloosateollisuus sai oman yhteenliittymän, Suomen Selluloosayhdistyksen, vuonna 1909.<sup>70</sup> Kuisman mukaan yhdistykset olivat löyhiä yhteistyöjärjestöjä, jotka olivat toimialojensa edunvalvojia ja vähensivät tarvittaessa jäsentensä välistä keskinäistä kilpailua. Kontekstistaan puunjalostusteollisuuden yhteenliittymät syntyivät tasoittamaan taloudellisten suhdanteiden luomia markkinaolosuhteita, sillä 1870-luvun sekä 1890-luvun kysyntäshokit aiheuttivat metsäteollisuuden tuotteille ja etenkin Suomen tärkeimmälle vientialalle, sahateollisuudelle, suuria menekkivaikeuksia Euroopan markkinoiden heikentyessä. Näin Sahaomistajayhdistyksellä pyrittiinkin vastaamaan syklien mukanaan tuomiin ongelmiin. Toisaalla taas Paperiyhdistys pyrki edesauttamaan paperin vientiä Venäjälle.<sup>71</sup>

Puunjalostusteollisuuden kartellit kokivat suuren muodonmuutoksen Suomen itsenäistymisen aikoihin, kun ensimmäisen maailmansodan monet vaiheet lopulta romahduttivat viennin. Suursodan vaikutuksesta suomalainen sahateollisuus oli menettänyt Britannian markkinat ja näin ollen Suomen riippuvuus Venäjästä ja paperiteollisuudesta oli kasvanut

---

<sup>68</sup> Kuisma 1993a, 278–279.

<sup>69</sup> Ks. Kuisma 1993a & 1993b.

<sup>70</sup> Kuisma 1993a, 345–346; Väisänen 2009, 56.

<sup>71</sup> Kuisma 1993a, 345–346.

poikkeuksellisen suureksi. Suomalaisen metsäteollisuuden tappioksi Venäjän paperimarkkinat kuitenkin romahtivat vallankumouksien pyörteissä. Samaan aikaan Suomi oli joutunut Saksan taloudelliseen liekaan niin poliittisesti kuin taloudellisesti sisällissodan avunannon seurauksena. Suomi joutui osaksi Saksan valtapiiriä, mikä taas uhkasi puunjalostusteollisuutta ja sen olemassaoloa. Tukalaan tilanteeseen reagoitiin valtion taholta perustamalla kauppaja- ja teollisuuskomissio, jonka määräyksestä aloitettiin vienti- ja tuontikartellien muodostaminen saksalaissuuntautumista vastaan.<sup>72</sup> Puunjalostusteollisuudessa se tarkoitti paperiteollisuuteen kytköksissä olleiden kartellien perustamista uudelta pohjalta vuonna 1918. Näin muodostettiin Suomen Paperitehtaitten Yhdistys, Suomen Selluloosayhdistys ja Suomen Puuhiomoyhdistys, jotka vastasivat toimialojensa etujen valvomisesta. Yhdistysten uudelleen syntyminen muutti kartelleja aiempaa kontrolloidummiksi yhdistyssopimusten sekä laajemman kattavuutensa ansiosta. Paperi-, sellu- ja puuhiomokartelleihin osallistuivat lähes kaikki suomalaiset tehtaات, mikä lisäsi edellytyksiä yhteistoiminnan tavoitteiden toteuttamisessa.<sup>73</sup>

Uudelleen syntyneiden vientikartellien tarkoituksena oli ennaltaehkäistä ylituotantoa, sopia yhteisistä minimihinnoista ja parantaa tuotteiden viennin edellytyksiä. Yhtäältä paperiteollisuuden uudet vientikartellit pyrkivät estämään saksalaisten taloudellista vaikutusta. Toisaalta paperiteollisuuden yhdentymisessä oli kyse myös toimialan valmistautumisesta Venäjän markkinoiden uudelleen avautumiseen. Ensimmäisen uhasta metsäteollisuus selvisi, kun Saksa romahti ensimmäisen maailmansodan jälkimainingeissa. Toisaalta jälkimmäistä ei koskaan tapahtunut ja Venäjän markkinoista riippuvaisen paperiteollisuuden oli käännettävä katseensa länteen. Aiemmin varmoista Venäjän markkinoista paperiteollisuuden oli siirryttävä uuteen, tuntemattomaan ja kilpailtuun ympäristöön, jossa suomalaiset pelurit olivat pieniä suhteessa verrokkeihinsa.<sup>74</sup>

Toimialojen kartellisoitumisen ohella suomalainen puunjalostusteollisuus järjestäytyi yhtenäiseksi, sillä Paperitehtaitten Yhdistys, Selluloosayhdistys sekä Hiomoyhdistys toimivat yhdessä Sahaomistajayhdistyksen kanssa perustajajäseninä Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliitossa, joka perustettiin vientisyndikaattien jälkeen 18.12.1918.<sup>75</sup> Häggmanin mukaan keskusjärjestön perustamisen taustalla olivat niin sisäpoliittiset kuin ulkopoliittiset syyt. Hän perustelee näkemystään sillä, että yhtenäiselle etujärjestölle oli vahvaa tilausta, koska metsäteollisuus oli menettänyt kaksi tärkeää tukijalkaansa: paperiteollisuuden kannalta

---

<sup>72</sup> Jensen-Eriksen 2013, 24; Kuisma 1993a, 493–496.

<sup>73</sup> Kuisma 1993b, 246; 256–258. Ks. myös Heikkinen 2000, 15; Jensen-Eriksen 2013, 25–26.

<sup>74</sup> Jensen-Eriksen 2013, 25–26; Kuisma 1993a, 493–496.

<sup>75</sup> Poukka 168, 21; Kuisma 1993a, 533.

elintärkeät Venäjän markkinat sekä vaikutusvaltansa sisäpolitiikassa eduskuntauudistuksen jälkeen, kun kabineteissa ei voitu enää sopia puunjalostusteollisuuden kannalta keskeisistä päätöksistä.<sup>76</sup> Vastikään Metsäteollisuuden Keskusliitosta kirjoittanut Sakari Siltala taas korostaa, että Puunjalostusteollisuuden Keskusliitosta tuli ”väkivahva yhteenliittymä, jonka alle järjestäytyi 80–90 prosenttia maan viennistä sekä laajalle verkostoituneet industrialistit ja teollisuusvaikuttajat”.<sup>77</sup> Näin puunjalostusteollisuuden järjestäytyminen tapahtui vientikartellien lisäksi myös poliittisella tasolla, sillä Puunjalostusteollisuuden Keskusliitosta tuli metsäteollisuuden keskeinen edunvalvoja ja lobbaaja, joka edusti kaikkia puunjalostusteollisuuden toimialoja.

Puunjalostusteollisuuden Keskusliitossa vaikutusvalta oli keskeisesti suurimpien vientiyhdistysten hallussa tuotantomäärien ja maksettujen jäsenmaksujen johdosta. Keskusjärjestön ylimpänä päätöselimenä toimi liittovaltuuskunta, joka koostui kaikkiaan 16 jäsenestä, joista puolet olivat Sahaomistajayhdistyksen edustajia. Loput kahdeksan edustajaa jakautuivat siten, että Paperitehtaitten Yhdistyksellä oli neljä paikkaa ja Selluloosayhdistyksellä sekä Hio-moyhdistyksellä kaksi paikkaa kummallakin.<sup>78</sup> Paikkajako kuvastaa suomalaisen puunjalostusteollisuuden marssijärjestystä ensimmäisen maailmansodan jälkeen: sahateollisuus oli edelleen tärkein yksittäinen puunjalostusteollisuuden ala ja länsimarkkinoita valtaamaan lähtenyt paperiteollisuus oli paikkajaossa selvästi alakynnessä.

Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton ja vientisyndikaattien syntyminen korostivat myös metsäteollisuuden keskeisten vaikuttajien roolia. Ns. metsäteollisuuden ytimeen kuuluivat Yhtyneiden Paperitehtaiden Rudolf Walden, Mäntän Gösta Serlachius, Kaukaan Jacob von Julin vanhempi, Ahlströmin johtaja Walter Ahlström, Kymi-yhtiön Einar Ahlman, Gutzeitin V. A. Kotilainen, Rosenlewin johtaja Wilhelm Rosenlew sekä Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton asiamiehenä toiminut pääkonsuli Axel Solitander. Tämä pieni piiri ei pelkästään käyttänyt valtaa yrityksissään, vaan heillä oli myös suuri vaikutus vientisyndikaateissa, metsäteollisuuden keskusjärjestöissä sekä muussa kabinettipolitiikassa. Esimerkiksi Jacob von Julin vaikutti samaan aikaan keskeisesti useassa puunjalostusteollisuuden kartellissa ja pystyi laajan kontaktiverkostonsa vaikuttamaan valtakunnan päättäjiin.<sup>79</sup> Jacob von Juliniin ja Walter Ahlströmiin palataan vielä tarkemmin työn edetessä, sillä heillä oli merkittävä rooli myös Faneritehdasyhdistyksen perustamisessa.

---

<sup>76</sup> Häggman 2006, 31.

<sup>77</sup> Siltala 2018, 34.

<sup>78</sup> Kuisma 1993a, 490; Häggman 2006, 32. Ks. myös Poukka 1968, 22.

<sup>79</sup> Häggman 2006, 38–39; Kuisma 1993a, 502.

Tarkastellessa tarkemmin vientisyndikaatteja havaitaan, että edellä kuvattu puunjalostusteollisuuden kartellisoitumiskehitys ei kaikilta osin noudattanut samankaltaista kaavaa, vaan toimialojen ominaispiirteet vaikuttivat omalta osaltaan kartellien toiminnan edellytyksiin. Ensinnäkin sahateollisuus erosi kaikista muista metsäteollisuuden haaroista siinä, että alalokkynys oli matala, koska sahoja pystyi perustamaan periaatteessa kuka vain. Näin ei ollut paperi- sellu- puuhiomo- tai esimerkiksi vaneriteollisuudessa, joissa isot tehtaat vaativat suuria pääomia tuotannon aloittamiseen.<sup>80</sup> Toisaalta saha- ja selluteollisuus erosivat paperiteollisuudesta siinä, että niillä oli jo vankka asiakaskunta lännessä, etenkin Britanniassa. Näin niiden markkinat palautuivat ensimmäisen maailmansodan jälkeen suhteellisen nopeasti, kun jälleenrakentaminen ja sanomalehdistön laajeneva merkitys lisäsi kysyntää näille tuotteille. Vanhojen yhteyksien palautuminen vaikutti myös siihen, että esimerkiksi sahateollisuudessa ei koettu niin dramaattista markkinoiden maantieteellistä suunnanmuutosta, mikä paperiteollisuudessa oli tapahtunut Venäjän markkinoiden sulkeuduttua. Itse asiassa Venäjän jatkuvat ongelmat sisällissotien ynnä muiden muodossa mahdollistivat Suomen sahateollisuuden nousun 1920-luvun alussa, koska Venäjä suurena viejänä katosi markkinoilta vuosiksi. Näitä saappaita suomalainen sahateollisuus onnistui täyttämään yhdessä ruotsalaisten kanssa. Ja kun venäläisten tuotteiden paluu markkinoille tapahtui laajemmassa muodossa vasta 1920-luvun puolivälissä, oli Suomi noussut sahateollisuuden johtavaksi vientimaaksi.<sup>81</sup>

Kartellisoitumisprosessin yhteydessä ei välttytty yhdistyksistä eroamisilta, vaikakaan joukkoeroamisia ei tapahtunut. Vientikartellien uudelleen muodostamisen jälkeen Kymi-yhtiö erosi Suomen Paperitehtaitten Yhdistyksestä vuonna 1921. Kymin, Voikkaan ja Kuusankosken fuusiosta aiemmin syntynyt yhtiö vastasi kolmannesta Suomen paperintuotannosta ja viennistä. Yhtiö koki, ettei se tarvinnut kartellia myyntinsä parantamiseksi, vaan halusi pitää kiinni omista asiakkaistaan.<sup>82</sup> Suuren kokonsa puolesta Kymi-yhtiön voidaan katsoa muodostaneen jo itsessään kartellin fuusiorakenteellaan suomalaisen paperiteollisuuden sisälle.

Kansallisten vientisyndikaattien ohella suomalaiset osallistuivat myös kansainvälisiin vientikartelleihin. Sahateollisuuden kansainvälinen kartellisoitumiskehitys oli pitkän aikavälin tulos, sillä ensimmäiset yhteydet suomalaisten ja ruotsalaisten kesken oli muodostettu jo 1870-luvulla.<sup>83</sup> Elina Kuorelahden mukaan sittemmin ensimmäisen maailmansodan aikana muodostuneita suomalaisten ja ruotsalaisten yhteisiä sahakartelleja syntyi uudelleen myös

---

<sup>80</sup> Kuorelahti 2013; Häggman 2006, 118. Ks. myös Jensen-Eriksen 2013, 25.

<sup>81</sup> Ahvenainen 1985, 175. Ks. myös Kuorelahti 2018, 1–3.

<sup>82</sup> Heikkinen 2000, 84–89.

<sup>83</sup> Kuisma 1993a, 284–285.

vuosina 1918–1921 ja 1925–1934.<sup>84</sup> Väitöskirjassaan Kuorelahti on kuvannut tätä kehitystä Euroopan sahatavaran viejien kartellin (ETEC) näkökulmasta vuosien 1935–1939 väliseltä ajalta.<sup>85</sup> Jensen-Eriksenin mukaan myös muilla aloilla käytiin neuvotteluita kansainvälisestä yhteistoiminnasta, mutta sahateollisuudessa kehitys meni pisimmälle ETEC:n muodossa.<sup>86</sup>

Puunjalostusteollisuuden vientikartellien roolia korosti se, että niiden kautta päätyi maailman markkinoille noin 70–80 prosenttia suomalaisesta kokonaisviennistä maailmansotien välisenä aikana. Suomi pienenä kansantaloutena oli niin riippuvainen kansainvälisestä kaupasta sekä metsäteollisuuden vientituotteista, että kartellien perustamisoperaatioon osallistuivat yritysten ohella myös valtio ja suomalaiset pankit, mikä korosti kartellien yhteiskunnallista merkitystä.<sup>87</sup> Jensen-Eriksenin mukaan ei ollut mitenkään yllättävää, että vientikartellit syntyivät Suomeen juuri näihin aikoihin, sillä monet osatekijät tekivät niiden synnystä otollisen. Venäjän sekä Saksan kysymysten ohella suomalaisen vientisektorin kartellisoitumista avittivat puunjalostusteollisuuden tuotteiden homogeenisuus ja yritysten vähäinen määrä, vaikka fuusioita ja yritysostoja oli tapahtunut koko 1900-luvun alun ajan. Tästä huolimatta metsäteollisuus oli fragmentoitunut ja yritysten pienen koon vuoksi kilpailu maailman markkinoilla ei ollut yhtä helppoa, mikä näkyi siinä, että sillä ei ollut hinnoitteluvoimaa. Näin Jensen-Eriksenin mukaan yritysten oli päästävä samojen pöytien ääreen ja pyrittävä murtautumaan länsimarkkinoille yhteisvoimin.<sup>88</sup>

Kaiken kaikkiaan vientikartellien muodostuminen aloitti uuden luvun suomalaisen metsäteollisuuden historiassa. Aiempaa yhtenäisemmäksi muodostuneet vientikartellit toimivat puunjalostusteollisuuden ohella myös laajemmassa kontekstissa Suomen kauppapolitiikan uutena ohjenuorana. Metsäteollisuuden keskeistä merkitystä korostaa se, että Suomen viennistä lähes 90 prosenttia oli puunjalostusteollisuuden tuotteita. Näin metsäsektorilla ja sen eri toimialoilla, kuten saha-, paperi-, sellu-, puuhioke-, lankarulla- ja vaneriteollisuudella, oli keskeinen vaikutus Suomen taloudelle ja yhteiskunnalliselle kehitykselle.

---

<sup>84</sup> Kuorelahti 2013, 3–4.

<sup>85</sup> Ks. Kuorelahti 2018.

<sup>86</sup> Jensen Eriksen 2013, 32–33.

<sup>87</sup> Kuisma 1993b, 256.

<sup>88</sup> Jensen-Eriksen 2013, 25.



### 3. Vaneriteollisuuden kartellisoitumiseen johtanut kehitys

Kuten edellisessä luvussa havaittiin, olivat puunjalostusteollisuuden keskeiset alat, sahateollisuus ja paperiteollisuus, kehittyneet merkittäviksi vientialoiksi 1800-luvun lopulta lähtien. Samaan aikaan vaneriteollisuus oli muuttumassa pienteollisuudesta suurteollisuudeksi Yhdysvalloissa ja Euroopassa. Suomessa tultiin vanerin kehityksessä perässä, mikä vaikutti siihen, että vaneriteollisuus oli altavastaajana esimerkiksi vientitulojen muodostajana suhteessa muihin metsäteollisuuden sektoreihin nähden. Muut puunjalostusteollisuuden alat eivät toimineet pelkästään kirittäjinä, vaan niiden vaikutuksesta syntyneet vientikartellit näyttelivät keskeistä osaa myös vaneriteollisuuden kartellisoitumisprosessissa. Paperiteollisuuteen liittyvien kartellien lisäksi myös lankarullateollisuus oli perustanut oman vientikartellinsa, Suomen Rullatehdasyhdistyksen<sup>89</sup>, vuonna 1923. Kolmea vuotta myöhemmin suomalainen vaneriteollisuus yhdisti voimansa perustamalla Suomen Faneritehdasyhdistyksen. Seuraavissa alaluvuissa käsitellään vaneriteollisuuden kartellisoitumiseen johtaneita tekijöitä.

#### 3.1 Vaneriteollisuus ja suomalaisten lähtökohdat

Vaneriteollisuuden kasvaessa suurteollisuudeksi toimi Yhdysvallat uuden toimialan teknologisenä johtajana. Uudet vanerintuottajat poikkeuksetta tekivät opintomatkojaan Yhdysvaltoihin tutustuessaan vanerin valmistamiseen ja sen teknologioihin. Tämä johtui siitä, että muissa vanerin tuotantomaissa, kuten esimerkiksi Euroopassa ja Venäjällä, vanerin valmistustekniikkaa pyrittiin salaamaan oman tuotannon suojelemiseksi. Varsinkin viilujen liimaamiseen käytetyistä aineista, kaseiinista ja albuumista, vaiettiin pitkään.<sup>90</sup> Vanerin valmistamiseen käytettiin pääasiassa koivua, leppää, haapaa, pyökkiä sekä tammea riippuen tuotantolaitosten sijainnista. Yhdysvalloissa käytettiin mäntyä, kun taas Itä-Euroopassa hyödynnettiin koivua, haapaa ja leppää. Suomessa vaneriteollisuuden raaka-aineena käytettiin tuotannon alusta lähtien suurimmaksi osaksi koivua, kun taas esimerkiksi Ruotsissa vaneria tuotettiin männystä. Rakennemuutos havupuusta tehtyyn vaneriin tapahtui Suomessa vasta toisen maailmansodan jälkeen.<sup>91</sup>

Ristivanerin keskeiset ominaisuudet, kuten kestävyys, taipuvuus, vedenpitävyys ja lämmönjohtaminen tekivät vanerista moniin tarkoituksiin käyttökelpoisen ratkaisun.<sup>92</sup> Ristivanerista tehdyt kuljetuslaatikot syrjäyttivät laudoista tehdyt laatikot paitsi kestävyytensä mutta

---

<sup>89</sup> Jensen-Eriksen 2013, 26.

<sup>90</sup> Kuisma 1993a, 318; Kuusi 1949, 116.

<sup>91</sup> Kovero 1926, 294. Suomalaisten vaneritehtaiden tuottamasta vanerista noin 90 prosenttia oli koivusta ja noin 10 prosenttia lepästä. Ks. esim. Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:n vuosikertomus 1925, 2. Kansio 108. ELKA.

<sup>92</sup> Käpy 1930, 7.

myös painonsa vuoksi, sillä vanerilaatikot olivat noin 30 prosenttia kevyempiä kuin laudoista tehdyt laatikot. Vanerin kasvavan kysynnän taustalla olivat kansainväliset trendit eli maailman-kaupan kasvu sekä Euroopan jälleen rakentaminen ensimmäisen maailmansodan jälkeen. Kuluttajavetoinen kysyntä mm. teelle, kumille, huonekaluille, autoille ja lentokoneille lisäsivät vaneristen kuljetuslaatikoiden ja levyjen menekkiä. Martti Koveron mukaan jopa 75 prosenttia maailman kaupassa käytössä olleista teelaatikoista olivat vanerista valmistettuja 1920-luvulla.<sup>93</sup>

Eurooppa jakaantui vaneriteollisuuden osalta kolmeen osaan: Pohjois- ja Itä-Euroopassa koivu ja leppä mahdollistivat laajan vanerin tuotannon ja sitä kautta viennin, kun taas Keski-Euroopassa ei ollut samalla tavalla sopivaa puuraaka-ainetta, mutta vaneria valmistettiin tuontiraaka-aineista. Etelä-Euroopassa elettiin vanerin tuonnin varassa, eikä siellä ollut valmistusta juurikaan.<sup>94</sup> Eurooppalaisen tuotannon edelläkävijänä toimi A.M. Lutherin vaneritehdas, joka oli rakennettu Tallinnaan vuonna 1886. Lutherin tehdas oli ensimmäisiä, joissa käytettiin vanerin valmistamiseen koivua, jota tuotiin emämaa Venäjältä. Lutherin tehtaan nopea teknologinen kehitys koivuvanerin valmistamisessa mahdollisti viennin aloittamisen Britanniaan, missä vanerista jatkojalostettiin tee- ja kumilaatikoita. Britanniassa Lutherin tehtailta tuotua vaneria alkoi myymään Lutherin tytäryhtiöksi perustettu Venesta Ltd.<sup>95</sup>, josta tuli merkittävä tekijä eurooppalaisille vanerimarkkinoille. Virolaista vanerintuotantoa suuremmaksi toimijaksi nousi Venäjä, joka hallitsi eurooppalaista vanerin tuotantoa ennen ensimmäisen maailmansodan syttymistä.<sup>96</sup> Lutherin tehtaan tuotannon laajentuessa koivuja alettiin rahdata myös Etelä-Suomen alueelta, mikä lisäsi suomalaisten tietoisuutta vanerin valmistamisesta ja siihen liittyvästä raaka-aineesta.<sup>97</sup> Teknologian leviäminen noudatteli siten samaa kaavaa kuin mitä Markku Kuisma on metsäteollisuuden tutkimuksissaan havainnut terva- ja sahatteollisuuden kohdalla 1600- ja 1700-luvuilla.<sup>98</sup> Jälleen kerran Suomenlahden eteläpuolelta ja Baltian seudulta levinneet teknologiat mahdollistivat uuden puunjalostusteollisuuden haaran syntymisen Suomeen. Seuraavassa tarkastellaan, millaiset olivat ”jälkijunassa tulleen” Suomen lähtökohdat vanerin valmistamiseen.

---

<sup>93</sup> Kovero 1926, 293.

<sup>94</sup> Rinne 1944, 14.

<sup>95</sup> Venestan nimi muodostui sanoista veneer (vaneri) ja Estonia, mikä korosti Lutherin tytäryhtiön virolaista alkuperää. Burgh Housen www-sivusto. [http://burghhouse.museumssites.com/the\\_collection/artists/venesta-ply-wood-company-1908-venesta-plywood-company/initial/v](http://burghhouse.museumssites.com/the_collection/artists/venesta-ply-wood-company-1908-venesta-plywood-company/initial/v). Viitattu 30.1.2019.

<sup>96</sup> Rinne 1944, 12.

<sup>97</sup> Rinne 1944, 12; Koponen 2000, 16.

<sup>98</sup> Kuisma 1993a, 47–51.

Suomen vaneriteollisuuden synnyssä yhtenä tärkeänä elementtinä oli maailman-kaupan kasvun ja globaalin kysynnän lisäksi raaka-ainesaatavuus eli laajat koivumetsät, jotka sijoittuivat vanhoille kaskiviljelyalueille Keski- ja Itä-Suomeen suurten vesistöjen, Päijänteen ja Saimaan, rannoille.<sup>99</sup> Suomalaisen metsäteollisuuden historiassa koivu oli jäänyt havupuiden, männyn ja kuusen, varjoon. Esimerkiksi männystä oli valmistettu massatuotteeksi muodostunutta tervaa 1600-luvulta lähtien. Tervantuotannon jälkeen männystä valmistettujen lautojen ja lankkujen vienti Britannian oli muodostunut tärkeäksi metsäteollisuuden alaksi. 1800-luvun puolivälin jälkeen sulfiittiselluloosan ja sitä kautta paperin valmistamiseen tarvittu kuusi nousi merkittäväksi raaka-aineeksi.<sup>100</sup>

Havupuiden hallitessa tärkeimpiä puunjalostusteollisuuden tuotteiden valmistusta, koivu näytti jäävän historiallisesti paitsioon, kunnes teollisen vallankumouksen kehittämä tekstiiliteollisuus lisäsi räjähdysmäisesti lankarullien valmistusta, jonka raaka-aineeksi koivu sopi verrattain hyvin. Vanhastaan Suomessa koivua oli käytetty polttopuuna sekä niin sanottujen koivukeppien valmistamiseen. Teollisessa mittakaavassa 1800-luvulla nopeasti laajentunut ja koivua ahminut lankarullateollisuus mahdollisti koivun teollisen hyödyntämisen uudelle, jalostusasteeltaan aiempia korkeammalle, tasolle. Lankarullateollisuuden kulta-ajat olivatkin 1900–1920, jolloin Suomesta tuli maailman suurin lankarullien valmistaja.<sup>101</sup>

Aikalaiskirjallisuudessa mainitaan koivun olleen tarpeeksi kestävä vanerituotantoon. Toisekseen koivuvanerin etuna oli se, ettei se jättänyt hajuhaittoja esimerkiksi kuluttajatuotteisiin, kuten teehe, samaan tapaan kuin esimerkiksi trooppisista puista valmistetut kuljetuslaatikot.<sup>102</sup> Toisaalta suomalaisen koivun heikkoutena nähtiin puunrunkojen ohuus sekä oksaisuus, mikä asetti haasteita suomalaiselle vaneriteollisuudelle ja sen teknologiselle kehitykselle.<sup>103</sup> Oksaisuudella oli oma vaikutuksensa myös siihen, että suomalaiset keskittyivät 1920-luvulla laatikkovanerin valmistamiseen, johon käytettiin laadultaan huonointa vaneria. Parasta vaneria sen sijaan hyödynnettiin huonekaluissa ja sisustuksessa.<sup>104</sup>

Koivua suurempi haaste liittyi tuotantotekijöihin, jotka oli hankittava ulkomailta. Esimerkiksi vanerin valmistamiseen vaaditut koneet, kuten sorvit, kuivaamot ja puristimet, hankittiin yleensä opinto- ja tutustumismatkojen jälkeen joko Yhdysvalloista tai Saksasta, jotka

---

<sup>99</sup> Ks. taulukko 3 sivulla 30. Näin vaneriteollisuus muistuttikin sijainniltaan enemmän sisämaahan syntynyttä paperi- ja selluteollisuutta, kun taas sahateollisuus keskittyi jokien varsille lähelle rannikkoa.

<sup>100</sup> Ks. Kuisma 1993a, 256–257; 318.

<sup>101</sup> Pakkanen & Leikola 2011, 425–429.

<sup>102</sup> Kovero 1926, 294.

<sup>103</sup> Schybergson 1983, 150; Koponen 2000, 60.

<sup>104</sup> Kauppalehti 12.3.1923.

toimivat koneiden valmistajina kehittyneen konepajateollisuutensa ansiosta. Koneiden lisäksi viilujen yhdistämiseen tarvittavat liima-aineet tulivat joko Venäjältä tai Keski-Euroopasta, vaikka vaneriteollisuus toivoi kotimaista toimittajaa näille keskeisille komponenteille. Vastavasti tehdastyön asiantuntijat löytyivät suomalaistenkin tapauksessa yleensä Lutherin tehtailta Tallinnasta.<sup>105</sup> Näin ollen kotimaisesta raaka-aineesta huolimatta Suomen vaneriteollisuus oli syntyessään strategisten tuotantotekijöiden osalta pitkälti tuonnin varassa.

Suomalaisen lankarullateollisuuden kulta-aika päättyi ensimmäisen maailmansodan jälkeen, kun ulkomainen kilpailu muutti markkinaolosuhteita ratkaisevasti. Näin koivulle oli keksittävä uutta käyttöä. Tässä rakennemuutoksessa koivu löysi raaka-aineena yhä useammin tiensä viiluista vaneriksi lankarullien sijaan. Suomessa ensimmäiset vanerin valmistamiseen liittyvät kokeilut olivat johtaneet mm. Karkun vaneritehtaan perustamiseen Vammalaan vuonna 1889. Karkun ja muutaman muun vaneritehtaan toiminta eivät kuitenkaan osoittautuneet pitkäikäisiksi ja Suomen vaneriteollisuuden syntyminen näytti päättyvän alkuunsa. Lopulta 1910-luvulla uudet ponnistelut johtivat kahden merkittävän vaneritehtaan perustamiseen, kun pietarsaarelainen Wilhelm Schauman perusti vaneritehtaan Jyväskylän Lutakoniemelle vuonna 1912 ja Joh. Parviaisen Tehtaat oman tuotantoyksikkönsä Säynätsalon saarelle, Päijänteen rannalle, kahta vuotta myöhemmin.<sup>106</sup>

Suomalainen vaneriteollisuus oli, kuten myös muut puunjalostusteollisuuden toimialat, alusta alkaen lähes yksinomaan viennistä riippuvainen, mikä lisäsi taloudellisten suhdanteiden ja maailmanmarkkinoiden vaikutusta toimialan kehitykseen. Koko Euroopan laajuisesti vanerin keskeinen vientialue oli Britannia, joka hankki suurimman osan myös suomalaisesta vanerista.<sup>107</sup> Saarivaltion kysyntään vaikuttivat ennen kaikkea britti-imperiumin tarpeet sekä yhä globaalimmaksi käyvä siirtomaatuotteiden kauppa. Kun Venäjän keisarikunta romahti ensimmäisen maailmansodan jälkimainingeissa, ajautui venäläinen vaneriteollisuus perustavalaatuisiin ongelmiin muiden metsäsektoreiden ohella menettäen toimintakykynsä vuosiksi. Ja kun Yhdysvallat täytti omalla tuotannollaan omat kotimarkkinansa, avautui muille vanerituottajille mahdollisuus tyydyttää yhä kasvavaa vanerin eurooppalaista ja globaalia kysyntää. Tästä alkoi Suomen vaneriteollisuuden nopea kehitys, joka johti Suomen maailman suurimmaksi vanerin viejäksi maailmansotien välisenä aikana.<sup>108</sup>

---

<sup>105</sup> Koponen 2000, 21; 68–70; Uusi Suomi 30.11.1928.

<sup>106</sup> Waselius & Ahtokari 1989, 7–10; Kuisma 1993a, 319.

<sup>107</sup> Tämä näkyy mm. Schaumanin tehtaan kohdalla, sillä heti Lutakoniemen tehtaan perustamisen jälkeen meni sen tuotannosta jopa 95 prosenttia suoraan Britanniaan. Schybergson 1983, 148.

<sup>108</sup> Koponen 2000, 41; 164.

Suomalaisen vaneriteollisuuden nopean kehityksen ymmärtämiseksi tarkastelemme seuraavaksi 1920-luvun kehitystä tuotannon ja viennin osalta. Taulukkoon 1 on koottu suomalaisen vaneriteollisuuden tuotanto ja sen bruttoarvo 1920-luvulla. Taulukossa 2 taas on esitetty vanerin viennin suuruus, viennin arvo Suomen markkoissa sekä Britannian osuus viennin arvosta.<sup>109</sup> Vanerin tuotannon ja viennin osalta on kahdenlaista tietoa, jotka eroavat toisistaan. Taulukot 1 ja 2 on tehty Tilastokeskuksen tilastollisten vuosikirja-aineistojen ja teollisuustilastojen sekä Metsäteollisuus ry:n tietojen perusteella. Tilastokeskuksen ja Metsäteollisuus ry:n erilaiset luvut johtuvat todennäköisesti erilaisista mittaustavoista. Metsäteollisuus ry:n mukaan heidän tietonsa perustuvat jäsenyrityksiltä saatuihin tietoihin, mikä siltä osin kannattaisi niiden lukujen käyttämistä.<sup>110</sup> Toisaalta yksittäiset vaneritehtaat eivät välttämättä olleet minkään yhdistyksen tai liiton jäseniä 1920-luvun alussa, joten Tilastokeskuksen aineistot voisivat olla luotettavampia. Lisäksi on korostettava, että tämän työn kannalta aivan eksaktit luvut eivät ole pääasiallisen tarkastelun kohteena. Näin ollen, vaikka tuotannon ja viennin osalta Tilastokeskuksen ja Metsäteollisuus ry:n tiedoissa on absoluuttisesti eroja yhä enemmän 1920-luvun loppua kohden, eivät erot ole suhteellisesti kuitenkaan suuria, sillä vanerin tuotanto kasvoi molempien lähteiden tietojen valossa lähes viisinkertaiseksi 1920-luvun aikana.<sup>111</sup>

**Taulukko 1. Suomen vanerin tuotanto ja tuotannon bruttoarvo vuosina 1920–1929.**

Vuosi	Tilastokeskus		Metsäteollisuus ry
	Vanerin tuotanto (m <sup>3</sup> )	Tuotannon bruttoarvo (milj. Smk)	Vanerin tuotanto (m <sup>3</sup> )
1920	-	42,9	29 000
1921	-	38,5	21 000
1922	-	54,7	28 000
1923	-	80,5	44 000
1924	48 000	88,7	57 000
1925	77 000	135,0	80 000
1926	84 000	161,5	95 000
1927	69 000	170,1	93 000
1928	77 000	200,0	103 000
1929	102 000	262,7	137 000

(Lähde: Tilastokeskuksen teollisuustilastot 1920–1929. <http://www.doria.fi/handle/10024/103346> . Viitattu 19.12.2018. Tiedonanto Metsäteollisuus ry 10.1.2019)

<sup>109</sup> Taulukko 1 & 2.

<sup>110</sup> Tiedonanto 10.1.2019. Metsäteollisuus ry:n viestintäpäällikkö Sarianna Toivonen.

<sup>111</sup> Taulukko 1 & 2.

Seuraavaksi tarkastellaan tarkemmin vaneriteollisuuden kehitystä 1920-luvulla taulukon 1 avulla. Tilastokeskuksen teollisuustilastoissa ei ole tietoja vanerin tuotannosta vuosilta 1920–1923, joten tämänkin vuoksi Metsäteollisuus ry:n aineisto epävarmuudestaan huolimatta on tärkeä vertailukohta. Yhdistelemällä molempien aineistojen trendejä, havaitaan, että 1920-luvun aikana vanerin tuotannossa oli nopeita kasvun kausia sekä kaksi taantumavuotta. Tuotanto näyttää kasvaneen nopeasti etenkin vuosina 1922–1923, 1924–1926 ja 1928–1929. Pelkästään vuonna 1925 kasvu edelliseen vuoteen verrattuna oli noin yli 62 prosenttia Tilastokeskuksen ja yli 40 prosenttia Metsäteollisuus ry:n aineistojen perusteella. Sen sijaan vuodet 1921 ja 1927 näyttävät vanerin tuotannon osalta vaikeammilta. Tuotannon bruttoarvojen kohdalla tämä ei kuitenkaan näkynyt samalla tavalla, sillä bruttoarvo kasvoi koko 1920-luvun vuotta 1921 lukuun ottamatta.<sup>112</sup> Näin ollen suomalaisen vaneriteollisuuden 1920-luvun kehitys oli pääpiirteissään kasvavaa, vaikka aikakauteen osui myös kaksi vaikeampaa vuotta.

**Taulukko 2. Suomen vanerin viennin määrä, viennin arvo sekä Britannian osuus viennin arvosta 1920–1929.**

Vuosi	Tilastokeskus			Metsäteollisuus ry
	Vanerin vienti (m <sup>3</sup> )	Suomen markkaa (milj. Smk)	Britannian osuus viennin arvosta (%)	Vanerin vienti (m <sup>3</sup> )
1920	13 000	25,5	-	17 000
1921	10 000	24,6	-	14 000
1922	20 000	51,9	82	27 000
1923	28 000	68,9	79	38 000
1924	38 000	99,2	75	51 000
1925	44 000	127,7	70	59 000
1926	50 000	141,2	67	67 000
1927	57 000	161,5	50	76 000
1928	83 000	227,0	50	111 000
1929	99 000	288,0	55	131 000

(Lähde: Tilastokeskuksen tilastolliset vuosikirjat 1922–1930. <http://www.doria.fi/handle/10024/67152>. Viitattu 19.12.2018. Metsäteollisuus ry:n aineistoista Koponen 2000, 201.)

Taulukko 2 vahvistaa taulukosta 1 muodostunutta käsitystä suomalaisen vaneriteollisuuden kasvusta 1920-luvulla. Viennin osalta ainoana poikkeuksena on vuosi 1921, jolloin vienti oli alentunut edelliseen vuoteen verrattuna. Kaikkiaan kymmenen vuoden aikana vanerin vienti nousi Tilastokeskuksen aineistojen mukaan noin 12 900 m<sup>3</sup>:stä kaikkiaan 98 600 m<sup>3</sup>:iin

<sup>112</sup> Taulukko 1.

eli vanerin vienti kasvoi 1920-luvulla lähes kahdeksankertaiseksi ja viennin arvo nousi 1920-luvulla 25,5 miljoonasta markasta 288 miljoonaan markkaan. Vielä tarkemmin eriteltynä havaitaan, että etenkin vuodet 1922, 1924 ja 1928 ovat olleet hyvin nopean viennin kasvun aikaa, kun taas esimerkiksi vuosien 1925–1927 välillä viennin nopein kasvu tasaantui ja yritysten varastot näyttävät kasvaneen.<sup>113</sup>

Absoluuttisten vientimäärien lisäksi taulukko 2 tuo esiin myös sen, miten merkittävä rooli Britannialla oli suomalaisen vanerin ostajana 1920-luvulla. 1910-luvulla Britannia oli ostanut suomalaisesta vanerista jopa 90 prosenttia, kuten aiemmin viitattiin. Britannia säilyi koko 1920-luvun tärkeänä vanerin ostajana, vaikka trendi olikin laskeva. Vuonna 1922 Britannian osuus suomalaisen vanerin kokonaisviennistä oli laskenut noin 80 prosenttiin ja Faneritehdasyhdistyksen aikana se laski noin 70 prosentista 50 prosenttiin.<sup>114</sup> Vaikka Britannian suhteellinen osuus laskikin 1920-luvun aikana, kasvoi suomalaisen vanerin vienti Britanniaan absoluuttisesti. Koveron mukaan suomalainen vaneri vastasi lähes puolta koko Britannian vanerin tuonnista vuonna 1924,<sup>115</sup> mikä kertoo suomalaisen vanerin vahvasta markkina-asemasta. Huomattavaa on myös muiden maiden ja etenkin Saksan kysynnän voimistuminen. Kauppalehden tilastojen mukaan suomalaisen vanerin vienti Saksaan nousi vuosien 1924–1927 välisenä aikana muutamasta prosentista yli 16 prosenttiin. Saksan lisäksi siirtomaistaan tuotteita rahdanneet Hollanti ja Belgia tulivat seuraavaksi tärkeimpinä suomalaisen vanerin ostajina.<sup>116</sup>

Kovero on käsitellyt teoksessaan suomalaista vientiteollisuutta vuodelta 1926, jolloin hän kiinnitti huomiota myös nopeasti kasvaneeseen vaneriteollisuuteen. Koveron mukaan Baltian maat ja Puola tuottivat vaneria 35 000 m<sup>3</sup> vuonna 1924, jolloin Suomen vanerintuotanto oli noin 48 000 m<sup>3</sup>. Saksassa samaan aikaan tuotanto nousi 62 000 m<sup>3</sup>:iin, mikä teki siitä Euroopan suurimman tuottajan. Vaikka Saksa oli suomalaisia edellä tuotannolla mitattuna, oli sen vanerin kulutus niin suurta, että saksalaisten oli turvauduttava myös suomalaisen vanerin tuontiin.<sup>117</sup> Neuvostoliiton tuotanto kasvoi myös, sillä vuonna 1925 sen tuotanto saavutti 50 000 m<sup>3</sup>:n, mikä teki siitä jälleen varteenotettavan tekijän vanerimarkkinoilla.<sup>118</sup> Maailman suurimman tuottajan, Yhdysvaltojen, viennin jäädessä 16 000 m<sup>3</sup>:iin vuonna 1924,<sup>119</sup> oli suomalaisen vaneriteollisuuden vienti 2,5-kertaisesti suurempaan amerikkalaisiin nähden, mikä kertoo

---

<sup>113</sup> Taulukko 2.

<sup>114</sup> Taulukko 2. Ks. myös Kauppalehti 4.3.1928.

<sup>115</sup> Kovero 1926, 303.

<sup>116</sup> Kauppalehti 4.3.1928.

<sup>117</sup> Kovero 1926, 300.

<sup>118</sup> Kovero 1926, 299.

<sup>119</sup> Kovero 1926, 302.

suomalaisen vaneriteollisuuden viennin suuruudesta sekä toisaalta merkittävästä riippuvuudesta maailmanmarkkinoista.

Jotta voidaan havainnollistaa vaneriteollisuuden merkitystä koko puunjalostusteollisuuden kontekstissa, verrataan sen avainlukuja saha-, selluloosa- ja paperiteollisuuteen. Sahateollisuuden tuotanto kasvoi vuosien 1920–1929 välisenä aikana kaksinkertaiseksi 2,9 miljoonasta kuutiometristä noin 6 miljoonaan kuutiometriin. Huippuvuosi oli vuonna 1927, jolloin sahatavaran tuotanto saavutti lähes 7 miljoonan kuutiometrin. Sahatavaran vienti ei kuitenkaan noussut kuin 1,5 kertaiseksi 1920-luvun aikana, koska ensimmäisen maailmansodan aikana kasauneet varastot hidastivat viennin kasvua.<sup>120</sup> Sahatavaran viennin arvo oli parhaimmillaan vuonna 1929, jolloin sen arvoksi muodostui 2,6 miljardia markkaa. Paperiteollisuudessa sen sijaan tuotanto kasvoi kaksinkertaiseksi ja selluteollisuudessa viisinkertaiseksi. Paperin vienti lähes kaksinkertaistui 132 000 tonnista 244 000 tonniin tuoden Suomeen vuosittain keskimäärin 650 miljoonaa markkaa vuosina 1920–1929. Selluloosan (sulfiitti- ja sulfaattisellu yhdistettynä) tuotanto kasvoi vielä nopeammin noin 88 000 tonnista 484 000 tonniin. Kaikkiaan sellun viennin arvo nousi vuosikymmen aikana 302 miljoonasta markasta kaikkiaan 975 miljoonaan markkaan.<sup>121</sup> Näin ollen sahateollisuus oli selvästi suurin puunjalostusteollisuuden sektori viennitituloilla mitattuna, eivätkä paperi- ja selluteollisuus yltäneet yhteensäkään sahateollisuuden lukemiin.

Kaiken kaikkiaan Suomen vaneriteollisuus kasvoi 1920-luvun aikana nopeasti. Sen kasvuprosentit olivat suurempia verrattuna muihin puunjalostusteollisuuden aloihin nähden, mikä selittyy vaneriteollisuuden alhaisella lähtötasolla. Absoluuttisilla määrillä mitattuna ensimmäisiä askeliaan ottanut vaneriteollisuus oli selvästi perässä muita puunjalostusteollisuuden aloja tuotantomääriä tarkasteltaessa. Toisaalta viennin arvo toi vaneriteollisuutta aiempaa lähemmäksi muita toimialoja. Vaneriteollisuuden 288 miljoonan markan vienti oli vain 10 prosenttia sahatavaran viennin arvosta, mutta hieman alle puolet paperiteollisuuden viennin arvosta ja kolmanneksen selluloosateollisuuden viennin arvosta vuonna 1929. Näin ollen lähes tyhjästä syntynyt Suomen vaneriteollisuus oli nopeassa tahdissa muodostamassa itsestään uuden tukijalan metsäteollisuuteen.

---

<sup>120</sup> Ahvenainen & Kuusterä 1983, 230. Ks. myös Ahvenainen 1980, 329; 443.

<sup>121</sup> Häggman 2006, 255–261.



### 3.2 Vaneritehtaiden perustamisaallot

Taulukkoon 3 on listattu vuosien 1912–1926 välisenä aikana Suomeen perustetut vaneritehtaat, joista suurin osa liittyi vanerikartelliin vuonna 1926. Vaneriteollisuuden yleistöksissä on eritelty yksittäisten tehtaiden syntyprosesseja, mutta tehtaiden syntymistä ei ole kuitenkaan nähty aalloittain tapahtuneena prosessina.<sup>122</sup> Taulukosta 3 kuitenkin havaitaan, että suomalaisen vaneriteollisuuden kehittyminen suurteollisuudeksi ja merkittäväksi vientitehtäjäksi tapahtui kolmessa vaiheessa. Ensimmäisessä aallossa olivat suomalaisen vanerituotannon pioneirit, jotka kehittivät vaneriteollisuudesta uuden toimialan Suomen puunjalostusteollisuuteen. Toinen aalto taas ajoittui ensimmäisen maailmansodan jälkeiseen aikaan, jolloin maailmankaupan kasvu ja Euroopan uudelleen rakentaminen kasvatti vanerin kysyntää nopeasti, mikä aiheutti uuden vaneritehtaiden perustamisryntäyksen. Lopuksi syntyi vielä kolmas perustamisaalto, kun laajenevaan vaneriteollisuuteen ottivat osaa myös muilla puunjalostusteollisuuden sektoreilla menestyneet yritykset. Seuraavassa tarkempi erittely yhtiöistä sekä niiden taustoista.

**Taulukko 3. Suomeen perustetut vaneritehtaat 1912–1926.**

<b>Vaneritehdas</b>	<b>Paikkakunta</b>	<b>Perustamis- vuosi</b>	<b>Vanerikartelliin osallistuneet tehtaat</b>
Wilh. Schauman Fanerfabrik Ab	Jyväskylä	1912	X
Oy Haimo Ab	Otalampi	1913	
Joh. Parviaisen Tehtaat Oy	Säynätsalo	1914	X
Ab Faner Oy	Lohja	1916	
Itä-Suomen Faneritehdas Oy	Joensuu	1917	X
Suolahden Tehtaat Oy	Suolahti	1920	X
Kareliawood Oy	Häme Koski	1920	X
Lapinkoski Oy	Kuopio	1921	X
Itä-Suomen Kutomo Oy	Savonlinna	1921	X
Pirttiniemi Oy	Lavia	1922	X
Wilh. Schauman Tarso Ab	Jyväskylä	1922	
Alba Nova Oy	Porvoo	1925	X
Fennia Faneri Oy	Lahti	1925	X
Kaukas Fabrik Ab	Lappeenranta	1926	X
A. Ahlström Osakeyhtiö	Varkaus	1926	X
Laatokan Puu Oy	Lahdenpohja	1926	X

(Lähde: Könönen 1970, 20; Waselius & Ahtokari 1988, 8–18 ja Koponen 2000, 46.)

<sup>122</sup> Ks. Waselius & Ahtokari 1989 sekä Koponen 2000.

Ensimmäisessä (1912–1916) aallossa alkunsa sai kaikkiaan viisi tehdasta, joista tärkeimmät olivat Wilh. Schauman Fanerfabrik Oy Jyväskylässä, Joh. Parviaisen Tehtaat Oy Säynätsalossa sekä Ab Faner Oy Lohjalla. Muita yksiköitä olivat Vihdin Otalammelle perustettu Haimo Oy sekä Joensuussa vaikuttanut Itä-Suomen Faneritehdas. Ensimmäisen maailmansodan jälkeisessä perustamisryntäyksessä (1920–1922) alkunsa saivat Suolahden Tehtaat Oy Suolahdessa, Kareliawood Oy Hämekoskella, Lapinkoski Oy Kuopiossa, Pirttiniemi Oy Laviassa, Itä-Suomen Kutomo Oy Savonlinnassa ja Wilh. Schauman Tarso Ab Jyväskylässä. Lopuksi kolmannen perustamisaallon (1925–1926) aikana vaneriteollisuuden täydensivät seuraavat tehtaat: Kaukas Fabrik Ab Lappeenrannassa, A. Ahlström Osakeyhtiö Varkaudessa, Alba Nova Oy Porvoossa, Fennia Faneri Oy Lahdessa sekä Laatokan Puu Oy Lahdenpohjassa.<sup>123</sup> Näin vanerikartellin aikainen tehdasrakenne oli saanut muotonsa.

Ensimmäisen perustamisaallon myötä vaneriteollisuuden johtoon nousivat Keski-Suomessa vaikuttaneet Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat. Molemmat olivat jo ennen vaneriteollisuuteen siirtymistä harjoittaneet muuta liiketoimintaa. Schauman oli harjoittanut Pietarsaaressa saha- ja laivaustoiminnan lisäksi sokeri- ja sikurikauppaa. Joh. Parviaisen Tehtaat taas olivat rakentaneet Säynätsaloon sahan ja pahvitehtaan. Schaumanin tehtaiden perustaminen oli tapahtunut siinä mielessä oivaan aikaan, että yhtiö oli ehtinyt vakiinnuttaa paikkansa Britannian vanerimarkkinoilla ennen ensimmäisen maailmansodan syttymistä. Jyväskylän vaneritoimintoja ajatellen oli perustettu Wilh. Schauman Fanerfabrik Ab vuonna 1912, mikä erotti sen Pietarsaaren emoyhtiöstä.<sup>124</sup>

Seuraavaksi perustetut tehtaat, Ab Faner Lohja ja Itä-Suomen Faneritehdas, syntyivät ensimmäisen maailmansodan aikana, mikä antoi toisenlaiset lähtökohdat tuotannon ja vanerin viennin kehitykselle, sillä sota-aika haittasi länsivientiä saksalaisten asetettua Itämeren kaupan saartoon. Lohjan tehdas oli tallinnalaisen vaneritehtailijan Lutherin sekä Britanniassa toimineen Venestan omistuksessa. Ensi alkuun Lohjan seudulta oli viety koivurunkoja Lutherin tehtaille Tallinnaan. Ensimmäisen maailmansodan melskeissä Lutherin tehtaat olivat joutuneet sodan jalkoihin ja näin lopulta brittiläisen rahoituksen turvin vaneritehdas oli perustettu Lohjalle. Itä-Suomen Faneritehdas taas päätyi hyödyntämään Joensuun alueen koivumetsiä ja sitä kautta levitti vaneriteollisuuden maantieteellistä vaikutusta yhdessä Ab Faner Lohjan kanssa. Ensimmäisessä perustamisaallossa alkunsa saaneesta Haimon vaneritehtaasta ei sen sijaan tullut merkittävää tekijää, sillä tehdas tuhoutui tulipalossa käyttökelvottomaksi ja tehdas suljettiin

---

<sup>123</sup> Ks. Taulukko 3.

<sup>124</sup> Waselius & Ahtokari 1989, 8–10; Schybergson 1983, 100.

vuonna 1920. Pioneereista vanerituotannon kärjessä oli Schaumanin Jyväskylän tehdas, joka oli rikkonut 10 000 m<sup>3</sup>:n vuosituoannon rajan jo sodan aikana vuonna 1918. Seuraavaksi suurimmat olivat Ab Faner Lohja sekä Joh. Parviaisen Tehtaat, joiden tuotantokapasiteetti nousi yli 10 000 m<sup>3</sup>:iin 1920-luvun aikana.<sup>125</sup>

Ensimmäisen maailmansodan päättymisen jälkeen vaneriteollisuus lähti uudeen nousuun. Vanerin toimitukset Britanniaan ja Länsi-Eurooppaan alkoivat uudelleen, mikä vaikutti positiivisesti vaneriteollisuuden kysyntänäkymiin. Toisessa perustamisaallossa (1920–1922) syntyi vaneritehtaita uusille maantieteellisille alueille. Uusista tehtaista vain Suolahden Tehtaat perustettiin Jyväskylän pohjoispuolelle Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden lähimaastoon, kun taas muut uudet tuotantoyksiköt sijaitsivat joko Länsi- tai Itä-Suomessa. Kehitys oli väistämätöntä, sillä jo kymmenessä vuodessa koivujen hyödyntäminen oli vaikuttanut vanhojen tehtaiden ydinalueilla raaka-ainesatavuuden heikentymiseen ja koivurunkojen keski-koon pienentymiseen. Näin ollen, tuotannon kasvaessa puuta tarvittiin vuosi vuodelta entistä enemmän.<sup>126</sup> Uudessa perustamisryntäyksessä kuudesta tehtaasta tärkeimmiksi tuotannoltaan nousivat Itä-Suomen Kutomo, Suolahden Tehtaat ja Kareliawood, joista ensimmäisen tuotantokapasiteetti oli yli 10 000 m<sup>3</sup> ja jälkimmäisten noin 7 000–8 000 m<sup>3</sup>. Lapinkoski ja Pirttiniemi olivat pienempiä tuotantolaitoksia, joiden tuotanto jäi alle 5000 m<sup>3</sup>:iin. Schauman Tarso taas tuotti erikoisvaneria, joiden tuotantomäärät eivät koskaan nousseet merkittäviksi.<sup>127</sup>

Kolmannessa perustamisaallossa (1925–1926) puunjalostusteollisuuden merkittävät monialayhtiöt laajentuivat vaneriteollisuuteen. Ensin alkunsa saivat Aug. Eklöfin tytäryhtiö Alba Nova Porvoossa sekä Fennia Faneri Lahdessa vuonna 1925. Edellinen tuotti vanerin lisäksi sahatavaraa ja sellua Porvoon Tolkkisissa ja jälkimmäinen sahatavaraa Lahden tehtaallaan. Lopulta vaneriteollisuutta täydensivät vielä Kaukas, Ahlström ja Laatokan Puu, joista kaksi edellistä olivat merkittävässä roolissa muilla metsäteollisuuden toimialoilla, kuten paperi-, sellu- ja sahateollisuudessa. Kolmannen perustamisaaillon yhtiöistä suurimpia olivat Kaukas ja Ahlström, jotka kilpailivat samassa kategoriassa Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden kanssa yli 10 000 m<sup>3</sup>:n tuotantopotentialillaan. Fennia Faneri ylsi noin 5000 m<sup>3</sup>:iin, kun taas Alba Nova ja Laatokan Puu jäivät sitä pienemmiksi tuotantoyksiköiksi.<sup>128</sup>

---

<sup>125</sup> Koponen 2000, 23–24; Schybergson 1983, 159.

<sup>126</sup> Raaka-aineesta mm. Schybergson 1983, 150.

<sup>127</sup> Waselius & Ahtokari 1988, 12–14; Koponen 2000, 24–26; Schybergson 1983, 196–197.

<sup>128</sup> Waselius & Ahtokari 1988, 16–18; Koponen 2000, 26–29.

Kaiken kaikkiaan yhtiöiden tarkastelusta havaitaan, että suurimmalla osalla vaneritehtaista oli toimintaa myös muilla metsäteollisuuden sektoreilla. Tämä oli luonnollista, koska monissa tapauksissa esimerkiksi sahateollisuudesta oli helpompi aloittaa ja ne tarjosivat raaka-ainetta mm. selluteollisuudelle. Tämän lisäksi yhtiöiden laajentuminen vaneriteollisuuteen mahdollisti myös riippuvuuden vähentämisen suhdanneherkästä sahatavarasta. Myöskään lankarullateollisuudesta ei ollut pitkä matka vaneriteollisuuden harjoittamiseen yhteisestä raaka-aineesta johtuen. Toisaalta on huomattava, ettei yhtiöillä ollut täysin identtistä tuotantosapluunaa, vaan erilaisia yhdistelmiä oli monia.<sup>129</sup> Lisäksi on korostettava, että monialayhtiöt jakaantuivat kooltaan eri luokkiin. Suurimpina olivat Ahlström ja Kaukas, sitten Schauman, Aug. Ek-löf, Joh. Parviaisen Tehtaat ja Kareliawood sekä lopuksi muut yhtiöt, jotka harjoittivat vanerin ohella vain pientä monialatoimintaa tai olivat pelkästään vanerin tuottamisen varassa.

Monialayhtiöistä vaneri näyttää olleen tärkein Schaumanille ja Joh. Parviaisen Tehtaille, sillä niiden muu puunjalostustoiminta ei noussut niin huomattavalle tasolle, kuin esimerkiksi Ahlströmillä ja Kaukaalla. Suurempien monialayhtiöiden, kuten Ahlströmin ja Kaukaan ”leipä” tuli enemmänkin muilta toimialoilta, kuten saha-, selluloosa- ja paperiteollisuudesta. Tämä näkyy mm. Ahlströmiä koskevissa aineistoissa, sillä sen suurimmaksi tuotantoyksiköksi työntekijöiden määrillä mitattuna noussut vaneritehdas, teki ensimmäiset voitolliset tuloksensa vasta 1930-luvulla, joten muut metsäteollisuuden alat kannattelivat Ahlströmiä 1920-luvulla.<sup>130</sup>

Schaumanille taas vaneriteollisuus tarjosi mahdollisuuden nousta johtavaksi toimijaksi nopean teknologisen kehityksen sekä laajan asiakaskunnan ansiosta. Tämän panimerkille myös paperipatruunana tunnettu Gösta Serlachius, joka kiinnostui Schaumanin vaneriteollisuustoiminnasta 1920-luvun aikana toimiessaan Schauman-yhtiöiden hallituksessa. Per Schybergsonin mukaan Serlachius ja Schauman yhtiöiden omistajat kävivät neuvotteluja Serlachiuksen tehtaiden ja Schaumanin vaneritehtaiden fuusiosta. Serlachius sai Schaumanin omistajat kiinnostumaan myös sellutehtaan rakentamisesta, mitä suunniteltiin Pietarsaareen Schaumanin sahatehtaan yhteyteen vuosien 1925–1927 välisenä aikana. Serlachius-Schauman-fuusiota tai

---

<sup>129</sup> Esimerkiksi Ahlström oli Suomen suurimpia sahaajia ja merkittävä tekijä paperi-, sellu- ja konepajateollisuudessa. Kaukas oli suuri sellun tuottaja, sahaaja sekä Suomen suurin lankarullien valmistaja. Schaumanilla oli myös sahatoimintaa Pietarsaareessa. Mielenkiintoinen yhdistelmä oli myös Kareliawoodin taustalla, sillä yhtiön omisti rautaruukkina tunnettu Wärtsilä, joka laajentui meriteollisuuteen 1930-luvun lopulla.

<sup>130</sup> Ks. Schybergson 1992. Muiden toimialojen merkitys näkyi myös laskutuksessa, sillä vanerin myynti oli pitkään vain murto-osa koko Ahlströmin Varkauden tehtaiden kokonaismyynnistä. Ks. mm. Walter Ahlströmin kirjeenvaihto kirjanpito-osaston kanssa 8.4.1927. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Utrikesresa april-maj. Kansio 47. Ahlström Noormarkku.

sellutehdashanketta ei kuitenkaan lopulta tapahtunut, vaan Schaumanin vaneritehtaat jatkoivat itsenäisenä osakeyhtiönä ja profiloituivat yhä enemmän vanerin tuottamiseen.<sup>131</sup>

Vaneritehtaiden perustamisaalloista havaitaan myös se, että merkittävää monialateollisuutta harjoittaneet yhtiöt tulivat vaneriteollisuuteen vasta viimeisten joukossa. Suurten monialayhtiöiden, kuten Ahlströmin ja Kaukaan, huomio oli keskittynyt muille toimialoille ja ensimmäisen maailmansodan jälkeisten vientiongelmien ratkaisemiseen. Puunjalostusteollisuuden vientisyndikaattien muodostaminen sekä kauppapoliittisten olojen vakauttaminen olivat vieneet yhtiöiden ja niiden johtajien keskeisen huomion. Näin ne eivät nähdäkseni ehtineet vielä vuosien 1920–1922 välisenä aikana tapahtuneeseen tehtaiden perustamisryntäykseen, vaan ne aloittivat tehtaiden rakentamisen, kun vanerin vienti oli lähes kolminkertaistunut neljän vuoden aikana. Schybergsonin mukaan Ahlströmin johtaja Walter Ahlström epäili pitkään vaneriteollisuuden edellytyksiä ja näin vaneritehtaan perustaminen Varkauteen lykkääntyi useammalla vuodella. Vastaavasti ajateltiin myös Kaukaan johtoportaassa, sillä kiinnostuminen vanerista tapahtui vasta olosuhteiden pakosta, lankarullateollisuuden heikentyessä 1920-luvun alussa.<sup>132</sup>

Suuryhtiöiden lisäksi on huomioitava myös pienempien tehtaiden, kuten esimerkiksi Pirttiniemen ja Lapinkosken tilanteet, sillä ne eivät toimineet muilla puunjalostusteollisuuden aloilla, mikä heikensi niiden toimintaedellytyksiä. Pienten tehtaiden osaksi koituikin joko tuotannon asteittainen hiipuminen, siirtyminen muiden omistukseen tai ajautuminen konkurssiin. Lapinkosken kohdalla taloudelliset ongelmat johtivat siihen, että vaneritehdas siirtyi lankarullateollisuudessa keskeisesti vaikuttaneen Saastamoisen suvun haltuun vuonna 1922. Samassa yhteydessä yhtiön nimi muuttui Saastamoisen Faneri Oy:ksi.<sup>133</sup>

### **3.3 Vaneriteollisuuden keskeiset vaikuttajat ja heidän verkostonsa**

Suomalaisen vaneriteollisuuden hahmottuessa 1920-luvun aikana nousivat tärkeimmiksi tehtaitaiksi Schauman, Joh. Parviaisen Tehtaat, Kaukas ja Ahlström, joiden johtajista muodostui vaneriteollisuuden ydinryhmä. Tähän ydinryhmään kuuluivat mm. Kaukaan Jacob von Julin, Ahlströmin johtaja Walter Ahlström, Schaumanin Bruno Krook sekä Joh. Parviaisen Tehtaiden Sigfrid Backman. Näistä etenkin kolme ensimmäistä korostuivat vanerikartellin sisällä, kuten havaitaan työn edetessä. Seuraavassa tarkastellaan tarkemmin näitä kolmea vaneriteollisuuden johtajaa sekä vaneritehtailijoiden tiivistyvää yhteistyötä.

---

<sup>131</sup> Schybergson 1983, 205–208.

<sup>132</sup> Schybergson 1992, 163–164; Strandertskjöld 1973, 255–256.

<sup>133</sup> Waselius & Ahtokari 1989, 14–15.

Kaukaan toimitusjohtaja, varatuomari ja myöhempi vuorineuvos, Jacob von Julin vanhempi (1881–1942) oli yksi merkittävimmistä puunjalostusteollisuuden patruunoista 1910–1940 välisenä aikana. Hän seurasi toimessaan toimitusjohtajana Gösta Björkenheimiä, joka oli tehnyt Kaukaasta monialayhtiön. Ensimmäisen maailmansodan kuluessa von Julinin merkitys kasvoi Suomen kauppapoliittisten ongelmien vuoksi. Hän pyrki vaikuttamaan metsäteollisuuden länsiviennin edistämiseen erilaisten neuvottelukuntien kautta. Hän toimi mm. kauppaja- ja teollisuuskomission johtokunnan puheenjohtajana. Henkilökohtaisten verkostojensa avulla hän pystyi myös taivuttelemaan serkkuaan valtionhoitajana toiminutta Carl Gustaf Mannerheimia vaikuttamaan länsiviennin edellytyksiin ensimmäisen maailmansodan jälkeen.<sup>134</sup> Länsiviennin järjestelyt olivat vasta alkua, sillä 1920–1930-luvuilla von Julin nousi huomattavaan rooliin suomalaisen puunjalostusteollisuuden keskeisillä johtopaikoilla.

Jacob von Julin merkitys korostui puunjalostusteollisuuden kartellisoimisproses-  
sissa, jossa hän oli keskeisenä organisaattorina yhdessä Gösta Serlachiuksen, Rudolf Waldenin ja muun sisäpiirin kanssa. Muista keskeisistä vaikuttajista poiketen, von Julin toimi aikanaan kaikissa metsäteollisuuden kartelleissa johtotehtävissä lukuun ottamatta Suomen Paperitehtaitten Yhdistystä. Hän oli aktiivisesti mukana Sahanomistajayhdistyksessä, Selluloosayhdistyksessä, Paperitehtaiden Keskuskonttorissa ja Rullatehdasyhdistyksessä. Näistä hallituksen puheenjohtajana hän toimi Sahaomistajayhdistyksessä (1925–1940), Selluloosayhdistyksessä (1918–1942) ja Rullatehdasyhdistyksessä (1918–1942) kuolemaansa asti. Kartellitoiminnan lisäksi von Julin vaikutti myös Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton liittovaltuustossa (1918–1922) sekä hallituksessa (1923–1942) ja Suomen Työnantajain Keskusliiton johtokunnan puheenjohtajana (1918–1924, 1940–1942).<sup>135</sup> Myöhemmin 1930-luvulla von Julin oli keskeisessä roolissa saha- ja selluteollisuuden kansainvälisten kartellien muodostajana, sillä hän toimi Suomen valtuuskuntien puheenjohtajana.<sup>136</sup> Näin ei ollut yllätys, että Jacob von Julin lähti aikanaan ajamaan myös vanerikartellin perustamista yhdessä Walter Ahlströmin ja Armas Saastamoisen kanssa 1920-luvun puolivälissä.

Vuorineuvos Walter Ahlström (1875–1931) oli noussut Ahlströmin perheyhtiön johtoon isänsä Antti Ahlströmin kuoleman jälkeen vuonna 1896. Vuorineuvos Ahlström oli aloittanut suuret muutokset perheyrityksestä osakeyhtiöksi muuttuneessa sahayhtiössä. Ahlströmin johdolla oli tehty isoja yritysostoja, kuten Paul Wahl & Co:n Varkauden tehtaat,

<sup>134</sup> Kuisma 1993a, 488. Strandertskjöld 1973, 253–256.

<sup>135</sup> Strandertskjöld 1973, 252–253. Ks. myös Uusi Suomi 1.7.1928 ja Suomen paperi- ja puutavaralehti 15.1.1919.

<sup>136</sup> Strandertskjöld 1973, 253. Ks. myös Kuorelahti 2018.

Karhulan tehtaat, Strömforsin sekä Littalan tehtaat, jotka olivat nostaneet Ahlströmin länsirannikon noormarkkulaisesta sahayrityksestä suureksi monialayhtiöksi. 1920-luvulla yhtiö panosti teollisuusrakennuksiinsa ja laajeni samalla uusille toimialoille.<sup>137</sup> Von Julin vanhemman tavoin Ahlström vaikutti kauppa- ja teollisuuskomissiossa viennin uudelleen aloittamiseksi sekä aloitteentekijänä ensimmäisen maailmansodan jälkimainingeissa monen keskusjärjestön kohdalla. Ahlström toimi Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton liittovaltuustossa Sahaomistajayhdistyksen valitsemana edustajana 1918–1923. Hänet valittiin myös Sahaomistajayhdistyksen ja Seluloosayhdistyksen varapuheenjohtajaksi 1920-luvulla sekä Paperitehtaitten Yhdistyksen hallintoneuvoston varapuheenjohtajaksi 1930-luvulla. Luottamustehtäviensä lisäksi hän oli perustanut yhdessä von Julinin, Serlachiuksen ja muun ydin piirin kanssa viennin edistämiseen ja lakkoja ehkäisseen Vientirauha-yhtymän.<sup>138</sup> Tämä kuvastaa mainiosti sitä, miten metsäteollisuuden pieni piiri toimi yhteistyössä niin kartelleissa kuin myös muissa järjestöissä. Vaikka Walter Ahlström ei noussut niin merkittäväksi tekijäksi kuin Jacob von Julin, kuului hän kuitenkin siihen pieneen piiriin, joka oli kiinteässä vuorovaikutuksessa toistensa kanssa vaikuttaen keskeisesti puunjalostusteollisuuteen ja sen yhteiskunnalliseen merkitykseen.

Vuorineuvos Bruno Krook (1883–1954) oli toiminut Suomen suurimman vaneriyhtiön Schaumanin vaneritehtaiden toimitusjohtajana vuodesta 1917 lähtien. Krook erosi puunjalostusteollisuuden pienen piirin jäsenistä siinä, että hän oli koulutukseltaan insinööri ja vanerialan erikoisosaaja. Schaumanin toimitusjohtajana hän lähti rohkeasti kehittämään vanerituotantoa edelleen, mikä vain vankisti Schaumanin roolia suomalaisessa vaneriteollisuudessa 1920-luvun alussa. Krook oli aktiivinen vanerin viennin edistäjä, joka teki ulkomaan matkoja tutustuen niin asiakkaisiin kuin myös muiden maiden vanerituotannon olosuhteisiin.<sup>139</sup> Näin ollen, vaikka Krookilla ei ollutkaan samanlaista kokemusta puunjalostusteollisuuden eri vientikartelleista kuin Jacob von Julinilla tai Walter Ahlströmillä, oli hänellä kuitenkin omalla toimialallaan poikkeuksellisen laajamittaiset verkostot niin kotimaassa kuin ulkomailla.

Suomalaisen vaneriteollisuuden alkuvuosina vaneritehtaiden välinen yhteistyö oli vähäistä. Toimijoita oli 1910-luvun lopulla vain viisi ja jokainen pystyi hoitamaan tuotantonsa myynnin ulkomaille, eikä suomalaisten vaneritehtaiden välillä ei ollut kiristyvää kilpailua esimerkiksi vientimarkkinoista. Kotimaassa sen sijaan taisteltiin osaavasta työvoimasta ja raaka-aineesta. Monet uudet vaneritehtaot pyrkivät saamaan osaajia suurimmista tehtaista, kuten

---

<sup>137</sup> Kuisma 1993a, 503; Teollisuuslehti 31.5.1925.

<sup>138</sup> Suomen paperi- ja puutavaralehti 15.1.1919. Ks. myös Hornborg 1943.

<sup>139</sup> Schybergson 1983, 165–166.

Schaumanilta ja Joh. Parviaisen Tehtailta, mikä aiheutti kilpailua yhtiöiden välille.<sup>140</sup> Vastavasti koivun kulutuksen lisääntyminen vaikutti myös raaka-ainekysymykseen. Lähdeaineistoissa ei kuitenkaan ole mainintoja yhteisestä raaka-ainehankinnasta 1920-luvun osalta esim. Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden kohdalla, vaan ostokartelliin liittyviä neuvotteluita käytiin enemmän 1930-luvun puolella.<sup>141</sup> Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö yhteistyötä olisi ollut raaka-ainehankinnassa jo aiemmin, sillä näillä yhtiöillä oli suhteellisen vähän metsää omasta takaa. Esimerkiksi Schaumanin omistuksessa oli metsää noin 9 000 hehtaaria, mikä kalpeni suurimpien monialayhtiöiden Ahlströmin ja Kaukaan rinnalla, sillä kummankin omistuksessa oli metsää yli 150 000 hehtaaria 1920-luvulla.<sup>142</sup> Toisaalta näissä monialakonserneissa puun kulutus oli myös paljon suurempaa.

Uusien tehtaiden perustamiset ja tuotantokapasiteetin kasvu vauhdittivat suomalaisen vaneriteollisuuden ekspansiota, joka aikaa myöten johti vaneritehtaiden kilpailun kiristymiseen. Vaneritehtaiden määrä oli noussut toisessa perustamisaallossa neljästä yhdeksään ja viimeisen aallon myötä kaikkiaan neljääntoista.<sup>143</sup> Samalla tuotantokapasiteetti oli noussut moninkertaiseksi aiempaan verrattuna. Vaneritehtaiden kiristynvä kilpailu ja toisaalta yhä globaallimmaksi käyvät vanerimarkkinat johtivat yritysten yhteistoiminnan lisääntymiseen. Kehitys, joka oli aiemmin tapahtunut muilla metsäteollisuuden sektoreilla, tapahtui myös vaneriteollisuudessa, kun sen johtomiehet alkoivat pohtimaan toimialansa tulevaisuutta ja siihen liittyviä järjestelyitä. Ensimmäinen askel tehtaiden yhteistoiminnan saralla oli nähty jo vuonna 1918, kun Joh. Parviaisen Tehtaat oli ottanut agentikseen lontoolaisen Pharaoh, Gane & Co. Ltd., joka toimi myös Schaumanin vaneritehtaan tuotannon myyjänä vanerin tärkeimmällä markkinalla Britanniassa.<sup>144</sup>

Kolmea vuotta myöhemmin yhteistyö näytti ottavan jälleen askeleen eteenpäin, mikä käy ilmi Joh. Parviaisen Tehtaita käsittelevästä yrityshistoriasta. Sakari Kuusen mukaan vaneritehtaiden edustajien välillä käytiin neuvotteluja Helsingin Seurahuoneella helmikuussa 1923. ELKA:n Säynätsalon tehtaita koskevista arkistoista ei ole löytynyt pöytäkirja-aineistoa tapahtuneesta, vaikka Kuusi viittaa teoksessaan Faneritehtailijoiden kokouksen pöytäkirjaan

---

<sup>140</sup> Schybergson 1983, 140.

<sup>141</sup> Ks. Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:n yhteistyösopimuksia 1929–1930 Schaumanin ja Parviaisen välillä. Kansio 1395. ELKA. Ks. myös Vuorenpää 1990, 35.

<sup>142</sup> Schybergson 1983, 159; Häggman 2006, 77.

<sup>143</sup> Määrässä ei ole mukana Schauman Tarsoa, joka teki vain erikoisvaneria, eikä sen volyymit nousseet suuriksi.

<sup>144</sup> Waselius & Ahtokari 1988, 30. Ks. myös Kuusi 1949, 146 ja Schybergson 1983, 148.



19.2.1923.<sup>145</sup> Näin ollen ei ole täyttä varmuutta kokouksen lopullisesta annista ja näin on tukeuduttava Kuusen antamiin tietoihin neuvotteluja koskevista asioista. Hänen mukaansa paikalla olivat ainakin Schaumanin toimitusjohtaja Bruno Krook sekä Joh. Parviaisten Tehtaiden johtaja Sigfrid Backman. Kuusen mukaan neuvotteluissa nähtiin tärkeänä yhteistoiminnan lisääminen esimerkiksi yhteisen myyntitoimiston perustamisella Britanniaan. Kuusen tietojen mukaan lopullista päätöstä ei kuitenkaan tehty, koska tehtaat eivät olleet vielä valmiita näin pitkälle menevään yhteistyöhön. Yhteisen myyntitoimiston sijaan molemmille yhtiöille tärkeistä teelaatikoista ja niiden minimihinnoista yhtiöt pääsivät kuitenkin Kuusen mukaan yhteismääräykseen.<sup>146</sup> Tätä tietoa tukee myös sanomalehtiaineisto; Uudesta Suomesta ja Kauppalehdestä selviää myös, että paikalla olivat kaikki Suomen vaneritehtaat,<sup>147</sup> eivätkä pelkästään Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat, kuten Kuusen teoksesta voi päätellä.

Mikä sitten johti suomalaisten vaneritehtaiden yhteistyön lisääntymiseen? Uuden Suomen uutisessa kuvattiin yhteistyön lisääntymistä seuraavasti: ”Kun 4–5 suurinta englantilaista tuontiliikettä olivat yhdessä yrittäneet ryhtyä polkemaan hintoja alas, tekivät maamme faneritehtaat kaksi viikkoa sitten koesopimuksen yhteisten myyntihintain noudattamisesta teelaatikoihin nähden”.<sup>148</sup> Uutisen valossa näyttää siltä, että brittiläiset ostajat olivat muodostaneet yhteistoiminnallaan tuontikartellin, jonka tavoitteena oli laskea vanerin hintatasoa. Tämän toiminnan vastapainoksi suomalaiset tehtaat lähentyivät toisiaan ja pyrkivät luomaan minimihinnat teelaatikoille. Näin ollen, suomalaisen vaneritehtaiden yhteistoiminnan alkaminen muistutti osaltaan vuoden 1918 tilannetta, jolloin etenkin suomalaiset vientikartellit järjestäytyivät saksalaisia kartelleja vastaan.

Kaikkiaan edellisten aineistojen perusteella havaitaan se, että vaneritehtaiden yhteistyö oli lisääntymään päin muuttuvissa tuotanto- ja markkinaolosuhteissa 1920-luvun alkuvuosina. Vanerin kysynnän kasvu ja uusien vaneritehtaiden jatkuva perustaminen vaativat yhtiöiltä suurempaa kontrollia aiempaan verrattuna. Yritysten oli siis pyrittävä yhteistyöhön markkinoiden hallitsemiseksi ja haitallisen keskinäisen kilpailun estämiseksi kartellitoiminnan avulla. Tässä vaiheessa suomalaiset tehtaat olivat valmiita vanerin minimihintojen määrittä-

---

<sup>145</sup> Kuusen teoksessa Faneritehtailijoiden kokouksen pöytäkirjan 19.2.1923 mainitaan olleen Säynätsalon arkistossa. ELKA:n arkistohoitajien mukaan ELKA:ssa on kaikki Säynätsalon tehtaisiin liittyvä materiaali, joten saat-  
taa olla, että pöytäkirjaa ei ole enää olemassa.

<sup>146</sup> Kuusi 1949, 146–147.

<sup>147</sup> Uusi Suomi 11.3.1923; Kauppalehti 12.3.1923. Myös Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirjat vahvistavat sanomalehtiaineiston tietoja vaneritehtailijoiden laajemmasta kokouksesta. Fanerfabriksföreningens protokollet 2.2.1926. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>148</sup> Uusi Suomi 11.3.1923.

miseen, mutta eivät kuitenkaan sitä pidemmälle menevään yhteistyöhön. Tämän lisäksi vaneritehtaiden lisääntyvään yhteistyöhön voidaan katsoa vaikuttaneen myös vaneriteollisuuden nopea laajentuminen, joka lisäsi pelkoja tuotannon ylikapasiteetista. Näin ollen vaneriyritysten oli pyrittävä yhteistyöllä ennaltaehkäisemään ylikapasiteetin muodostumista, minkä pelättiin romahduttavan vanerin hintatasoa.

Vaneritehtaiden yhteistyön ensimmäisten askelten rinnalla Suomen suurin vanerin valmistaja, Schauman, oli aloittanut toimet toimialan keskittämiseksi. Yhtiö kasvatti tuotantoaan perustamalla uusia tuotantoyksiköitä ja etenemällä yritysjärjestelyillä. Ensinnäkin Jyväskylän tehtaiden yhteyteen perustettiin erikoisvanerin valmistamiseen profiloitunut Schauman Tarso vuonna 1922. Samaan aikaan Schauman laajensi tuotantoa myös muille paikkakunnille. Schauman hankki omistukseensa Savonlinnassa toimineen Itä-Suomen Kutomon osakekannan ja muutti kutomotehtaan vaneritehtaaksi vuonna 1920. Kahta vuotta myöhemmin Schauman hankki Itä-Suomen Faneritehtaan osakekannan.<sup>149</sup> Näin Schauman oli laajentunut Keski-Suomesta Itä-Suomeen saaden samalla uusia tärkeitä raaka-ainealueita. Toisaalta kyse ei ollut Schaumanin vaneritehtaiden kohdalla pelkästään raaka-ainesaatavuuden turvaamisesta, vaan myös kotimaisen kilpailun vähentämisestä, kuten Schaumanin toimitusjohtaja Bruno Krook kuvasi tekemiensä yritysjärjestelyiden jälkeen. Krookin mukaan Schaumanin vaneritehtaat pystyi yritysostojen jälkeen säätelemään vanerin tarjontaa aiempaa paremmin ja sitä kautta vaikuttamaan vanerin hinnanmuodostukseen, kun Schaumanin vaneritehtaiden välillä ei ollut kireää hintakilpailua.<sup>150</sup>

Näin ollen Schaumanin vaneritehtaat toteuttivat Bruno Krookin johdolla toimialan keskittymiseen johtavaa kehitystä horisontaalisen integraatioprosessin<sup>151</sup> avulla. Krookin perustelut muistuttivat paperiteollisuudesta tunnetun Kymi-yhtiön fuusiota, jolloin Voikkaan, Kuusankosken ja Kymin muodostama yritysfuusio oli vähentänyt jäsentensä välistä keskinäistä kilpailua. Itä-Suomen Faneritehtaan hankinnan jälkeen Bruno Krookista tuli kaikkien Schaumanin vaneritehtaiden toimitusjohtaja, mikä korosti yritysjärjestelyiden jälkeistä tilannetta: kaikkia kolmea tehdasta johdettiin samasta pääkonttorista käsin, vaikka Itä-Suomen Kutomo ja Itä-Suomen Faneritehdas fuusioitiinkin virallisesti Schaumaniin vasta vuonna 1937.<sup>152</sup>

---

<sup>149</sup> Schybergson 1983, 174–176; 183–185. Ks. myös Hjerppe 1979, 80.

<sup>150</sup> Schybergson 1983, 185–186.

<sup>151</sup> Riitta Hjerppe määrittelee horisontaalisen integraation prosessiksi, jossa toimialalla tapahtuva laajeneminen tapahtuu joko perustamalla uusia tuotantoyksiköitä tai ostamalla toisia yrityksiä. Horisontaalisella integraatiolla pyritään siis kilpailukyvyn parantamiseen vähentämällä fuusiossa syntyneen suuryrityksen sisäistä kilpailua. Hjerppe 1979, 111–112.

<sup>152</sup> Hjerppe 1979, 78–80. Ks. myös Kuisma 1993a, 321.

Yritysstöjen myötä Schaumanista tuli ylivoimainen markkinajohtaja Suomen vaneriteollisuuteen. Sen tehtaiden yhdistetty tuotanto vastasi noin 50 prosenttia koko Suomen vanerituotannosta vuonna 1925 samaan aikaan kun Joh. Parviaisen Tehtaiden tuotanto oli noin 15 prosenttia. Näin ollen loput 35 prosenttia jakaantui kymmenelle muulle tehtaalle vuoden 1926 alkaessa.<sup>153</sup>

Vaikka Schauman ja Joh. Parviainen Tehtaat olivatkin olleet keskeisesti mukana vanerialan yhteistoiminnan aloittamisessa, tapahtui varsinainen vanerikartellin perustaminen kuitenkin uusien vaneritehtaiden toimesta. Kuten aiemmin havaittiin, eivät vaneritehtaiden väliset tunnustelut johtaneet yhdistyksen ja sitä kautta kartellin perustamiseen, vaikka ne olivatkin pystyneet sopimaan teelaatikoiden minimihinnoista. Tiiviimpää yhteistyötä lähtivät ajamaan muihin metsäteollisuuden vientikartelleihin osallistuneet, mutta vaneriteollisuuden saralla uudet toimijat, kuten Kaukas, Ahlström sekä Saastamoisen Faneri. Lähtökohdat kartellin perustamiseen olivat siten toiset, sillä Kaukaan ja Ahlströmin johtajien intressit olivat yhteneväiset niin saha- kuin selluteollisuudessa. Jacob von Julinin ja Walter Ahlströmin muodostamaan ydinpiiriin kuului myös Saastamoisen johtaja, ministeri Armas Saastamoinen, joka oli toiminut puunjalostusteollisuuden pääehdokkaana<sup>154</sup> eduskuntavaaleissa vuonna 1924. Von Julin ja ministeri Saastamoinen olivat tehneet yhteistyötä jo lankarullateollisuuden kautta, sillä Kaukas ja Saastamoinen olivat toimialan suurtuottajia ja Rullatehdasyhdistyksen perustajajäseniä. Tämän lisäksi heitä yhdisti puunjalostusteollisuudessa tapahtuneet neuvottelut, joita käytiin ulkomaiden ostajien ja valtuuskuntien kanssa. Esimerkiksi syyskuussa 1925 ministeri Saastamoinen vastasi amerikkalaisen valtuuskunnan vastaanotosta Suomessa yhdessä Jacob von Julinin kanssa.<sup>155</sup> Saastamoisen yhteydet Amerikkaan selittyivät paitsi ministeriuden, mutta myös hänen aieman toimensa vuoksi, sillä hän oli toiminut Suomen kaupan lobbaajana Yhdysvalloissa 1920-luvun alussa.<sup>156</sup>

Kaukaan tai Ahlströmin arkistoissa ei ole jäänyt mainintoja kolmikön alkaneesta yhteistyöstä, mutta Waseliuksen ja Ahtokarin mukaan uusien tehtaiden ensimmäinen neuvottelu käytiin vuorineuvos Walter Ahlströmin aloitteesta syyskuussa 1925.<sup>157</sup> Ajankohta on mielenkiintoinen siinä mielessä, että siihen aikaan vain Saastamoisen tehdas tuotti vaneria, kun taas Kaukaan ja Ahlströmin tehtaita vielä rakennettiin ja niiden odotettiin valmistuvan tammikuussa 1926.<sup>158</sup> Waseliuksen ja Ahtokarin mukaan Ahlströmin aloitteen taustalla oli ennen kaikkea

<sup>153</sup> Schybergson 1983, 197; Vuorenpää 1991, 85.

<sup>154</sup> Ehdokkuudesta mm. Häggman 2006, 44.

<sup>155</sup> Uusi Suomi 6.9.1925.

<sup>156</sup> Häggman 2006, 45.

<sup>157</sup> Waselius & Ahtokari 1988, 31.

<sup>158</sup> Schybergson 1992, 163; Strandertskjöld 1973, 299.

suurten maahantuoja- ja agenttien yksinoikeus suomalaisen vanerin myymiseen. Ahtokarin ja Waseliuksen mukaan Ahlström oli ottanut neuvotteluissa esille Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden edustaman Pharaoh, Gane & Co:n asema, sillä sille oli keskittymässä suomalaisen vanerin myynti Britanniassa. Ahlström ajoi oman konttorin perustamista Britanniaan, jotta vanerin myynti ei jäisi vain yhdelle toimijalle. Tästä ei kuitenkaan päästy yhteisymmärrykseen eikä yhdistystäkään perustettu.<sup>159</sup>

Kokonaisuudessaan vaneriteollisuuden johtomiehet olivat merkittäviä puunjalostusteollisuuden vaikuttajia, joista jokainen näki omalla tavallaan vaneritehtaiden yhteistyön tarpeelliseksi. Suomalaisten tehtaiden välillä oli kartellitoimintaan viittaavia piirteitä, kuten esimerkiksi minimihinnoista sopimista, mutta ne eivät johtaneet laajan vientikartellin perustamiseen ja näin ollen työn loppuun saattaminen jäi kartellitoiminnoissa meritoituneille Ahlströmille ja von Julinille. Walter Ahlströmin aloite vanerikartellin perustamiseksi toimi mahdollisuutena päästä sisään vanerimarkkinoille ja pyrkiä vaikuttamaan maahantuoja- ja vanerin hinnanmuodostukseen. Schaumanilla ja Joh. Parviaisen Tehtailla oli jo omat asiakkaansa ja näin ollen Ahlströmin ja Kaukaan piti pyrkiä löytämään tiensä etenkin Britannian markkinoille heti, kun niiden vanerintuotanto alkaisi tammikuussa 1926. Tilanne oli siten muuttunut aiempaan verrattuna, sillä lisääntynyt tuotantokapasiteetti pystyi yhä paremmin tyydyttämään vanerimarkkinoita, eivätkä maahantuoja- enää suoraan ottaneet yhteyttä uusiin tehtaisiin, kuten vuosikymmen aiemmin, kun olivat kuulleet uuden tuotantolaitoksen valmistumisesta.<sup>160</sup> Päinvastoin, uusien yrittäjien oli raivattava tie saadakseen tuotteensa kilpailuille markkinoille ja kartellin perustaminen oli Ahlströmille ja Kaukaalle yksi työkalu markkinoille pääsemiseen.

### **3.4 Faneritehdasyhdistyksen perustaminen**

Vuoden 1925 aikana tehdyt tunnustelut ja loppuvuoden neuvottelut johtivat lopulta vanerikartellin, Suomen Faneritehdasyhdistyksen, perustamiseen 8.1.1926. Yhdistyssopimuksen, joka on päivätty 14.12.1925, allekirjoittajina toimivat Ahlströmin pääjohtaja Walter Ahlström, Kaukaan toimitusjohtaja Jacob von Julin sekä Saastamoisen Fanerin Armas Saastamoinen.<sup>161</sup> Faneritehdasyhdistyksen hallituksen muodostivat luonnollisesti edellä mainitut perustajayhtiöiden päämiehet. Hallituksen puheenjohtajaksi valittiin Walter Ahlström ja varapuheenjohtajaksi Jacob von Julin.<sup>162</sup> Yhdistyksen toimeenpanevaksi toimitusjohtajaksi nimitettiin Harry

---

<sup>159</sup> Waselius & Ahtokari 1988, 31.

<sup>160</sup> Joh. Parviaisen Tehtaiden myynnin aloittamisesta Kuusi 1949, 118.

<sup>161</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat. Kansio 128. ELKA.

<sup>162</sup> Suomen Puu: Suomen puutavara- ja paperimiesten äänenkannattaja 2/1926, 16.

Silander, joka oli aiemmin työskennellyt Itä-Suomen Kutomon vaneritehtaan isännöitsijänä ja sen jälkeen Ahlströmin vaneritehdashankkeen johtajana. Helge Karlsson valittiin Faneritehdasyhdistyksen konttoripäälliköksi ja toimipiste sijoitettiin Pohjoisesplanadille nro 3.<sup>163</sup>

Faneritehdasyhdistys liittyi perustamisensa jälkeen Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton jäseneksi. Suomen Rullatehdasyhdistyksen tavoin vanerikartelli maksoi jäsenyydestään 15 000 markkaa vuosittain. Kumpikaan ei kuitenkaan saanut asettaa jäseniään keskusjärjestön hallitukseen, sillä paikat olivat miehitetty neljän tärkeimmän metsäsektorin edustajilla, kuten aiemmin viitattiin.<sup>164</sup> Tästä huolimatta Faneritehdasyhdistyksellä ja Rullatehdasyhdistyksellä oli kuitenkin oma edustajansa siinä mielessä, sillä Jacob von Julin toimi Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton hallituksessa Selluloosayhdistyksen valitsemana edustajana ja pystyi näin ollen ottamaan myös huomioon vaneriteollisuuden intressit.

Faneritehdasyhdistyksen perustavassa kokouksessa (8.1.1926) pohdittiin vanerikartellin suuntaviivoja. Jacob von Julinin mielestä vanerikartelliin tuli saada mahdollisimman nopeasti jäseniksi myös muita vaneriyhtiöitä. Kokouksessa hyväksyttiin von Julinin aloite kaikille suomalaistehtaille avoimesta kokouksesta, joka sovittiin pidettäväksi kuukautta myöhemmin 2.2.1926. Tammikuun kokouksen pöytäkirjasta selviää myös, että yhteistyötä oli syntynyt Faneritehdasyhdistyksen ja muutamien muiden tehtaiden (Schauman, Joh. Parviaisen Tehtaat ja Kareliawood) välille jo Britanniaan, kun ne olivat perustaneet yhdessä vanerimainontaa levittäneen yhdistyksen. Perustavassa kokouksessa päätettiin myös yhteisen myynnin ja vanerikartellin organisaation kehittämisestä, agenttikysymyksistä (tarkemmin alaluvussa 4.2.) sekä mahdollisen laajenemisen vaikutuksista aiemmin solmittuihin sopimuksiin.<sup>165</sup>

Faneritehdasyhdistyksen helmikuun kokoukseen (2.2.1926) osallisuivat perustajajäsenten lisäksi myös vanerikartellin ulkopuolella olevia tehtaita. Vanerikartellin puheenjohtaja Walter Ahlström esitteli muille vaneritehtaille yhdistyksen toimintaa ja tavoitteita. Hän toi esiin, miten vanerikartellin perustajajäsenet olivat kuuluneet moniin muihin puunjalostusteollisuuden kartelleihin. Ahlström kuvasi mm. Puuhiomoyhdistyksen, Selluloosayhdistyksen sekä Paperitehtaitten Yhdistyksen toimintaa ja hänen mukaansa yritysten yhteistyöstä oli näissä yhteenliittymissä ollut kiistatonta etua niin yksittäisille yhtiöille kuin koko metsäsektorille. Ahlström perusteli yhteistoiminnan harjoittamista myös hyödyillä, joita saatiin mm.

---

<sup>163</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 8.1.1926, 2 §. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>164</sup> Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton toimintakertomukset 1926–1927. Kansio 58. ELKA.

<sup>165</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 8.1.1926, 6 §. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

agenttisopimuksissa, vakuutusmaksuissa ja muissa menoerissä, jotka tuli muuten jokaisen yrityksen hoitaa itse. Ahlströmin mukaan yhteistoiminnalla oli paremmat edellytykset menestyä tämän hetkisessä markkinassa, mutta se vaati kontrolloivaa yhdistystä, joka hoitaisi yritysten yhteisen myynnin ulkomaille. Jacob von Julin yhtyi ystävänsä esittämiin kartellitoiminnan perusteisiin.<sup>166</sup> Ahlströmin esittely osoittaa, miten he yhdessä von Julinin kanssa ajoivat vaneriteollisuuden yhteistoiminnan muodostamista muiden, etenkin paperiteollisuuteen liittyvien, vientikartellien esimerkkiä noudattaen. Vientikartellit olivat heille standardiratkaisu markkinoille pääsemiseen, kotimaisen kilpailun rajoittamiseen sekä tuotantoon liittyvien epätasapainojen korjaamiseen.

Ahlströmin esittelyn jälkeen yhtiöiden edustajat keskustelivat kartellitoiminnan edellytyksistä. Suolahden Tehtaiden E.A. Kuutti ilmoitti, että hänen edustamansa yhtiö oli samaa mieltä kuin kolme vuotta aiemmin. Hän vastusti näin pitkälle menevää yhteistyötä, vaikka yhteisestä hintapolitiikasta hän oli samaa mieltä. Kuutin mielestä yhteistoiminnassa tulisi pikemminkin kiinnittää huomiota vanerin standardisoimiseen, koska suomalaiset tehtaat tuottivat monin tavoin erilaista vaneria ja näin ollen suomalaisten tehtaiden olisi luotava oma Suomen vanerilaatu. Kuuttia tuki Kareliawoodin ja samalla Wärtsilän toimitusjohtaja Lars W. Åberg, joka oli standardisoinnin kannalla. Myös Fennia Fanerin J. T. Lindroos oli edellisten kanssa samaa mieltä, minkä lisäksi hän halusi tietää Schaumanin mielipiteen kartellitoiminnasta. Jacob von Julinin mukaan Schauman oli tuotannon laajuuden vuoksi tärkeässä asemassa ja näin ollen ”uusien ja vanhojen yritysten välillä tarvittiin yhteistyötä haitallisen kilpailun estämiseksi”.<sup>167</sup> Von Julin vastasi myös Åbergin kritiikkiin siten, että standardisoiminen oli ollut vaikeaa myös muissa vientikartelleissa. Von Julin piti tärkeänä, että vanerikartelli laajenisi, sillä laajan kattavuutensa ansiosta se pystyisi saavuttamaan enemmän kuin jos jäsenten lukumäärä jäisi pieneksi. Laaja kattavuus mahdollistaisi yhtenäisen hintatason muodostamisen sekä säästöt yleiskustannuksissa. Alba-Novan konsuli Hjalmar Eklöf kertoi Britanniassa matkatessaan, että yhdistyksen suureen kattavuuteen oli suhtauduttu Britanniassa positiivisesti ja näin yhdistyksellä saattaisi olla paremmat mahdollisuudet vaikuttaa vanerin hintatasoon.<sup>168</sup>

---

<sup>166</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 2.2.1926, 2 §. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku. Paikalla olivat kolmen perustajajäsenen lisäksi myös Alba-Novan, Suolahden Tehtaiden, Pirttiniemen, Kareliawoodin sekä Fennia Fanerin edustajat.

<sup>167</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 2.2.1926, 2 §. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>168</sup> Ibid.

22.2.1926 kokous ei toiminut vielä läpimurtona laajan vanerikartellin syntymiseen. Yhtiöiden väliset erimielisyydet johtivat siihen, että Suolahden Tehtaat, Kareliawood ja Fennia Faneri jättäytyivät yhdistyksen ulkopuolelle. Sen sijaan Pirttiemi ja Alba Nova liittyivät yhdistyksen jäseniksi. Kareliawoodin Lars Åberg piti tärkeänä, että pidettäisiin uusi kokous, jossa olisi myös muut tehtaat mukana ja että hänen yhtiönsä olisi pystynyt puntaroimaan Ahlströmin esitystä ja Faneritehdasyhdistyksen yhdistyssopimusta. Uusi kokous sovittiin pidettäväksi 22.2.1926, jolloin asioita käsiteltäisiin uudelleen. Samalla Jacob von Julin esitti toiveensa, että yhdistyksen jäsenyydestä kieltäytyneet tehtaat liittyisivät mahdollisimman pian yhdistykseen.<sup>169</sup>

Vaikka Pirttiniemi ja Alba Nova olivat liittyneet vanerikartelliin, ei sen kattavuus kuitenkaan ollut vielä merkittävä, koska kartellin ulkopuolella oli vielä yli puolet suomalaisista vaneritehtaista. Vasta perustettujen Ahlströmin ja Kaukaan vaneritehtaiden tuotanto oli päässyt alkuun alkuvuodesta 1926, mutta kaikkiaan vanerin tuotannosta esimerkiksi Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtailla oli jopa yli 60 prosentin markkinaosuus, kuten aiemmin viitattiin. Näin ollen, jotta vanerikartellista tulisi vakavasti otettava peluri, oli myös vanhemmat tehtaat saatava kartelliin mukaan. 22.2.1926 suunnitellusta kokouksesta ei ole jäänyt lähdeaineistoja, mutta myöhempien aineistojen perusteella yhdistyminen ei vielä silloin tapahtunut.

Kevät-kesällä 1926 Faneritehdasyhdistys toimi vielä viiden jäsenyrityksen voimin pyrkien samalla aloittamaan vanerin viennin Britanniaan ja Manner-Eurooppaan. Yhdistyksen toimitusjohtaja Harry Silander lähetettiin Britanniaan tapaamaan potentiaalisia ostajia ja solmimaan kauppoja huhtikuussa 1926. Faneritehdasyhdistyksen ja jäsenyritysten välisestä kirjeenvaihdosta selviää, että vanerin kysyntä oli alhaisella tasolla, eikä Silander onnistunut tekemään uusia sopimuksia. Hänen mukaansa vanerikartellin asettamalla hintatasolla oli mahdollonta saada tilauksia ja sitä kautta jalansijaa Britannian markkinoilla.<sup>170</sup> Lähdeaineisto ei anna vastausta siihen, miten vanerikartellin sisällä Silanderin kuvaama tilanne nähtiin. Markkinoiden ja tilanteen heikkoudesta kuitenkin kertoo se, että Silander lähetettiin uudelleen kesäkuun lopulla tekemään selkoa vanerimarkkinoista. Kuukauden pituisella matkallaan hän kävi Ruotsissa, Tanskassa, Ranskassa ja Britanniassa. Suurin onnistuminen tapahtui Rotterdamista, missä

---

<sup>169</sup> Fanerfabriksföreningens protokoll 2.2.1926, 3–4 §. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>170</sup> Faneritehdasyhdistys Ahlströmin Varkauden tehtailla 23.4.1926. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

Silander onnistui myymään vaneria 9s/3d<sup>171</sup> per 100 neliöjalka hintaan. Britanniassa hinnat taas liikkuvat yhtä shillinkiä alemmalla tasolla. Silanderin omien sanojen mukaan hän onnistui kuitenkin saamaan uusia ostajia yhdistykselle mm. Schaumanin entisiltä asiakkailta. Yhteensä Silander sai matkakertomuksensa mukaan myydyksi yhteensä noin 4 000 m<sup>3</sup> vaneria ja vanerimarkkinat näyttivät elpymisen merkkejä.<sup>172</sup>

Silanderin heinäkuinen tilannekatsaus ei kuitenkaan kannatellut vanerikartellia kesää pidemmälle, sillä vanerimarkkinoiden heikentyminen jatkui, mikä voidaan nähdä yhtenä osatekijänä vanerikartellin laajentumiseen syyskuussa 1926. Uusien tehtaiden tuotantokapasiteetin (yli 35 000 m<sup>3</sup>) mukaantulo kiristi suomalaisten vaneritehtaiden välistä kilpailua äärimilleen, mikä joudutti vanerikartellin ja sen ulkopuolella olevien tehtaiden neuvotteluja. Elokuussa näyttivät asiat nytkähtävän eteenpäin, kun Walter Ahlström ja Jacob von Julin suunnittelivat vanerikartellin laajentumista uudelleen. Ahlströmin mukaan oli ”erityisesti tarpeen kutsua seuraavaan Faneritehdasyhdistyksen kokoukseen kartellin ulkopuolella olevat tehtaajat ja etenkin Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaajat”.<sup>173</sup> Seuraavaksi Ahlström kirjoitti Bruno Krookille ja toivottaen ”vaneriteollisuuden kokoneimman ammatilaisen tervetulleeksi Faneritehdasyhdistyksen kokoukseen 8.9.1926”.<sup>174</sup> Krookin kirjeenvaihtoa ei säilynyt, mutta Ahlströmin kirjeenvaihdosta von Julinille selviää, että Krook ”halusi mielellään ottaa osaa ja ilmoitti saapuvansa Faneritehdasyhdistyksen kokoukseen Helsinkiin”.<sup>175</sup>

Walter Ahlströmin kirjeenvaihdosta tulee esille, miten vaneriteollisuuden sisällä nähtiin tiettyjen yhtiöiden tilanne ja miten ne korostuivat vanerikartellin rakentamiseen johtaneessa prosessissa. Schaumanin sekä Joh. Parviaisen Tehtaiden yhteenlaskettu osuus Suomen vanerituotannosta oli kuitenkin edelleen huomattava. Pieniä tehtaita, kuten vaikkapa Laatokan Puuta tai Fennia Faneria, ei mainittu Ahlströmin kirjeenvaihdossa samalla tavalla, mikä korosti kahden vanhemman vaneriyhtiön, Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden, merkitystä.

---

<sup>171</sup> Vanerin hinnan lyhenne tarkoittaa 9 shillinkiä ja 3 penceä per 100 neliöjalalta. Vanerin tuotanto laskettiin pääasiassa kuutiometreinä, mutta joskus yksittäisten yhtiöiden tuotantomääriä ilmoitettiin myös tonneissa, neliömetreissä tai kiloissa. Tilaukset sen sijaan ilmoitettiin yleensä neliöjalkoina (sq. ft.). Neliömetrien muuttaminen kuutiometreiksi riippuu vanerin paksuudesta ja näin ollen esimerkiksi 100 neliöjalkaa 3 mm:n vaneria vastaa noin 0,028 m<sup>3</sup> vaneria. Mittayksiköiden muunnoksista mm. Tapion taskukirja 1926, 148; Kovero 1926, 300.

<sup>172</sup> Reseberättelse 23.6–25.7.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. År 1926. Kansio 76. Ahlström Noormarkku.

<sup>173</sup> Walter Ahlström Jacob von Julinille 20.8.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. Kansio 76. Ahlström Noormarkku.

<sup>174</sup> Walter Ahlström Bruno Krookille 24.8.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. Kansio 76. Ahlström Noormarkku.

<sup>175</sup> Walter Ahlström Jacob von Julinille 31.8.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. Kansio 76. Ahlström Noormarkku.



Faneritehdasyhdistyksen kokouksesta 8.9.1926 ei ole säilynyt pöytäkirjaa, mutta vanerikartellin seuraavien kokousten pöytäkirjoista selviää, että nimenomaan tämä kokous oli käänteentekevä suomalaisen vanerikartellin kannalta. Neuvotteluissa tehtaiden yhteiset intressit kohtasivat ja vanerikartellin ulkopuolella olevat yhtiöt ilmoittivat halustaan liittyä yhdistykseen.<sup>176</sup> Ns. valmistelevalle kokoukselle (17.9.1926) olivat edustettuina kaikki suomalaiset vaneriyhtiöt, lukuun ottamatta englantilaisomistuksessa olevaa Ab Faner Lohjaa. Kokouksen puheenjohtajana toiminut Jacob von Julin oli mielissään siitä, miten yhteinen sävel oli löydetty yhdistyksen sekä Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden kanssa 8.9.1926. Kokouksen päätteenä todettiin, että aiemmin ulkopuolella olleet yhtiöt olivat valmiita liittymään yhdistykseen niin sanotussa laajentumiskokouksessa, joka pidettiin viikkoa myöhemmin 24.9.1926.<sup>177</sup>

Miksi Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat liittyivät yhdistykseen, kun niiden hallussa oli kuitenkin yli 60 prosentin markkinaosuus vuonna 1926? Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden suunnanmuutos viittaa vanerimarkkinoiden heikentymiseen ja kotimaisen kilpailun kiristymiseen. Näin tässä mielessä vanerikartellin syntyminen linkittyy Schmitin ja Wederin malliin, jossa taantuma ja heikko kysyntä lisäävät kartellisoitumista. Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden kohdalla liittyminen kartelliin ei ollut pakonsanelemaa, sillä niiden markkinaosuus oli ennestään suuri ja esimerkiksi Schauman itsessään muodosti kolmella vaneritehtaallaan omanlaisensa kartellin. Näin ollen syytä on etsittävä myös muista tekijöistä. Jos Ahlströmin ja Kaukaan tavoitteena oli ollut päästä sisään vanerimarkkinoille, oli vanhoilla tehtailla taas halu päästä kontrolloimaan ja valvomaan toisten vaneritehtaiden toimintaa. Etenkin uusista tulokkaista, monialayhtiöistä Ahlströmistä ja Kaukaasta, muodostui merkittäviä kilpailijoita täysin uusilla tuotantokoneistoillaan. Lisäpönttä kilpailuaspektille antoi esimerkiksi Varkauden tehdasrakennukset<sup>178</sup>, jotka mahdollistivat vanerin tuotannon kaksin- ja jopa kolminkertaistamisen nopeassa tahdissa, mikä loi uhkakuvia vanhimmille tehtaille ja niiden tuotantolaitoksille. Tämän lisäksi vanerituotannon orastavat ylikapasiteettiongelmat eivät olleet myöskään Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden etujen mukaisia pitkällä tähtäimellä.

Laajentumiskokouksessa (24.9.1926) uudet yhtiöt allekirjoittivat yhdistyssopimuksen ja puheenjohtajana toiminut Walter Ahlström kiitteli Jacob von Julinin tavoin yhteisymmärryksen löytymistä. Ahlström totesi olevansa iloinen Schaumanin, Joh. Parviaisen Tehtaiden sekä muiden yhtiöiden liittymisestä vanerikartelliin. Ahlström piti mieleisenä kehitystä

---

<sup>176</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 17.9.1926, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>177</sup> Ibid.

<sup>178</sup> Varkauden vaneritehtaasta esim. Vesterinen 1929.

ja viittasi muiden vientikartellien hedelmällisiin tuloksiin, mihin hän oli ottanut osaa. Laajentumiskokouksen päätteeksi vanerikartellin puheenjohtajaksi valittiin yksimielisesti Schaumanin toimitusjohtaja Bruno Krook, jonka ensimmäisenä tehtävänä oli viestittää Suomen Tietotoimiston kautta lehdistölle niin kotimaahan kuin Britanniaan, että ”Kaikki Suomen vanerivalmistajat ovat tänään liittyneet Suomen Faneritehdasyhdistykseen, joka hoitaa yhteisen myynnin jäsentensä valmistuksesta”.<sup>179</sup> Kaiken kaikkiaan vanerikartelliin päätyi 11 jäsenyri-tystä, mikä selviää alla olevasta taulukosta, johon on koottu vanerikartelliin liittyneet jäsenyri-tykset sekä niiden johtajat.

**Taulukko 4. Vaneritehtaat ja niiden johtomiehet, jotka osallistuivat Faneritehdasyhdis-tyksen toimintaan 24.9.1926–13.9.1927.**

Faneritehdas	Johtaja	Muita edustajia mm.
Wilh. Schauman Fanerfabrik Ab <sup>180</sup>	Bruno Krook	Arvo Lönnroth, Ole Andersin
Joh. Parviaisen Tehtaat Oy	Sigfrid Backman	Bernhard Wuolle
Suolahden Tehtaat Oy	A.E. Kontro	Jaakko Louhivaara, E.A. Kuutti
Kareliawood Oy	Wilhelm Walhforss	Robert Lavonius
Saastamoisen Faneri Oy	A. Saastamoinen	Y.H. Saastamoinen, Artur Sten
Pirttiniemi Oy	H. E. Saares	
Alba Nova Oy	Hjalmar Eklöf	B.F. Lohman
Fennia Faneri Oy	Juho Hillo	Johan Theodor Lindroos
Kaukas Fabrik Ab	Jacob von Julin	Arnold von Hertzen
A. Ahlström Oy	Walter Ahlström	Sölve Thunström, John M. Gylphe
Laatokan Puu Oy	Karl Grahn	Alexander G. Zachariassen

(Lähde: Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirja-aineistot 1926–1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926–1927. Kansio 128. ELKA)

Bruno Krookin valinta kuvastaa hänen merkitystään suomalaisen vaneriteollisuuden kentällä. Vaikka Jacob von Julin ja Walter Ahlström olivat ottaneet keskeisesti osaa eri vientikartelleiden toimintaan, tunsu Krook vaneriteollisuuden ympäristön heitä paremmin. Näin ollen vaneriteollisuuden näkökulmasta Krookin valinta oli itsestään selvä. Yhtäältä voidaan nähdä se, että von Julinin ja Ahlströmin aikaa veivät muut, ja heidän yhtiöilleen tärkeämmät vientikartellit, joten heillä ei tässä mielessä ollut samanlaista intressiä olla vanerikartellin

<sup>179</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 24.9.1926, 9 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>180</sup> Suurimmassa osassa Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirjoja Schaumanin vaneritehtaisiin luettiin kaikki yhtiön omistuksessa olevat tehtaat (Jyväskylän tehdas, Itä-Suomen Kutomo ja Itä-Suomen Faneritehdas).

johtomiehenä. He olivat saaneet aloitettua sen mitä he olivat vuodesta 1925 tavoitelleet ja tästä lähtien yhdistys toimi Krookin ja Silanderin johdolla. Toisaalta tämä ei kuitenkaan tarkoittanut sitä, että von Julin ja Ahlström olisivat kadonneet vaneriteollisuuden kentältä. Päinvastoin, kuten myöhemmin tarkemman analyysin kohteena olevat pöytäkirja-aineistot tuovat esille, olivat von Julin ja Ahlström merkittäviä vaikuttajia vanerikartellin sisällä yhdessä Krookin kanssa.

### **3.5 Vanerikartellin säännöt**

Seuraavaksi analysoidaan vanerikartellin yhtiöjärjestystä, joka oli allekirjoitettu kaikkien jäsenten toimesta Faneritehdasyhdistyksen laajentumiskokouksessa 24.9.1926. Vanerikartellin yhdistyssopimuksessa, joka oli saanut muotonsa jo kolmen alkuperäisjäsenen neuvotteluissa joulukuussa 1925, mainitaan vanerikartellin säännöt, jotka jakaantuivat kolmeen osaan. 1–11 §:ssä lueteltiin yhdistyksen tarkoitus ja kokoonpano, 12–19 §:ssä taas jäsenyrityksen asema ja oikeudet sekä 21–26 §:ssä tilinpäätöksen tekemisestä ja jäsenyritysten selvitystilasta. Seuraavassa paneudutaan tarkemmin yhdistyssopimuksen tärkeimpiin kohtiin, jotka olivat herättäneet keskustelua Faneritehdasyhdistyksen kokouksessa helmikuussa 1926.

Vanerikartellin tärkeimpänä tehtävänä oli huolehtia jäsenyritystensä vanerin myynnistä sekä kotimaassa että ulkomailla. Kartellin jäsenyys oli avoinna vain suomalaisille vaneriyrityksille,<sup>181</sup> mikä sulki pois esimerkiksi Ab Faner Lohjan mahdollisuudet osallistua kartellin toimintaan. Lähdeaineisto ei suoraan anna vastausta siihen, miksi Ab Faner Lohjan suljettiin pois Faneritehdasyhdistyksestä. Nähdäkseni vanerikartellin jäsenyritykset pelkäsivät, että ulkomaalaisen yhtiön, Venestan, omistuksessa ollut Lohjan tehdas antaisi mahdollisuuden ulkomaisille toimijoille soluttautua Faneritehdasyhdistyksen toimintaan ja näin Lohjan tehdasta ei otettu mukaan vanerikartellin toimintaan. Pалаan Venestaan ja sen monitahoiseen rooliin vanerimarkkinoilla tarkemmin alaluvussa 4.2.

Yhdistyksen ylin toimielin oli yleiskokous, joka toimi niin sanottuna johtokuntana. Jokaista jäsenyhtiötä edusti jäsenyrityksen johtoryhmän, hallituksen tai tehtaan teknisen puolen johtaja. Yhdistyksen johtokunta valvoi kartellin etuja, päätti myyntikonttoreiden perustamisesta, myyntiagenteista ja niihin liittyvistä asioista sekä yhdistystä edustavan toimitusjohtajan nimittämisestä. Tämän lisäksi johtokunta päätti myös vanerin myyntiehdoista sekä hinnoittelusta. Yhdistyksen johtokunnassa äänimäärä muodostui jäsenyrityksen tuotantokapasi-

---

<sup>181</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

teetin osoittamassa suhteessa koko yhdistyksen tuotantokapasiteettiin,<sup>182</sup> mikä korosti etenkin suurten yhtiöiden, kuten Schaumanin, asemaa kartellin sisällä. Johtokunnan toimintaan osallistui myös yhdistyksen toimitusjohtaja, joka edusti kartellia ja valvoi johtokunnan päätösten toimeenpanoa.<sup>183</sup>

Yhdistyssopimuksessa jäsenyritysten asemasta ja oikeuksista määrättiin siten, että vanerikartellin jäsenten tuottamaa vaneria myytiin ”yksinomaan yhdistyksen toimesta ja välityksellä tai sen suostumuksella”. Yhdistys jakoi saamansa tilaukset osakkeiden valmistettavaksi siten, että ”jokaiselle jäsenelle, mikäli mahdollista, annetaan tilauksia tuotanto-osuuksien mukaisesti, mitkä yhdistys on kullekin jäsenelle määrännyt”.<sup>184</sup> Näihin kahteen pykälään kulminoituakin vanerikartellin tavoite yhteisestä ja keskitetystä myyntipolitiikasta. Yhdistyssääntöjen allekirjoittamisen jälkeen jäsenyritys toimi osana laajempaa kokonaisuutta, jolla pyrittiin edistämään vanerin vientiä ja ennaltaehkäisemään suomalaistehtaiden välistä kilpailua. Toisaalta, kuten yhdistyssopimuksen sanavalinnoista nähdään, olivat jotkut asiat myös vähemmän kiveen hakattuja esimerkiksi tilausten jakamiseen liittyvissä asioissa. Tämän lisäksi on huomioitava, että vaikka yhdistys toimikin yhdistyssääntöjen mukaan vanerin myynnin välityksestä vastaavana organisaationa, tarjottiin vaneria kuitenkin ostajille edelleen vaneritehtaan nimissä, mikä korosti esimerkiksi vanhojen vaneritehtaiden mainetta.<sup>185</sup> Yksittäisten tehtaiden vastuulla oli myös vanerilaadun varmistaminen mikä näkyi siinä, että mahdollisista virheistä ja reklamaatioista koituneet kustannukset tulivat jäsenyrityksen, eikä yhdistykselle kontolle.<sup>186</sup>

Yhdistyssäännöt sallivat Suslowin esiin tuoman mahdollisuuden rangaista osakasta, jos tämä oli toiminut vastoin yhdistyksen sääntöjä. Esimerkiksi myydessään vaneria kartellin ohi, rikkoi osakas yhdistyssopimusta ja näin sille voitiin langettaa sakkoa siten, että kartellin ohi myydyn vanerin tuloista 25 prosenttia pidätettiin yhdistykselle, joka jakoi ne muiden jäsenten kesken niiden nettolaskutuksen mukaan. Sakotettavan yrityksen hyödyn oli oltava kuitenkin vähintään 50 000 markkaa, jotta päädyttiin sakkorangaistusten käyttöönottamiseen.<sup>187</sup>

---

<sup>182</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 5–6 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>183</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 10 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>184</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 12–13 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>185</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 15 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>186</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 16 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>187</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 17 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

Tarvittaessa jäsenyritysten ja yhdistyksen kesken syntyvät riidat alistettiin yhdistyssopimuksen mukaisesti Helsingin Keskuskauppakamarin välityslautakunnalle.<sup>188</sup>

Yhdistyssopimuksen viimeisessä osiossa säädettiin tilinpäätökseen sekä jäsenyritysten velvollisuuksiin liittyvistä asioista. Faneritehdasyhdistyksen tilinpäätöskausi alkoi joulukuun alusta ja edellisen vuoden tilinpäätös sekä vuosikertomus julkaistiin helmikuun alussa.<sup>189</sup> Laskutuksesta vastasi joko yhdistys tai osakas, mutta kummassakin tapauksessa oli tuotava esille ostajalle, että yhdistys toimi välittäjänä ja jäsenyritys myyjänä. Jäsenyrityksen tehtävänä oli toimittaa tilaukset joko raja-asemalle tai vientisatamiin ja osallistua osaltaan rahetikustannuksiin. Lopulta yhdistys palautti jäsenyritykselle laskutuksesta nettosumman, josta oli vähennetty kaikki myyntiin ja välittämiseen kuuluneet kustannukset. Yhdistyksen veloista määrättiin siten, että jäsenyritykset olivat niistä yhteisesti vastuussa, mutta ne jakaantuivat, kuten tilauksetkin, suhdelukujen mukaan eri kokoisten tehtaiden kesken. Tilaukset määräytyivät tuotannon perusteella, kun taas velat jäsenyritysten nettolaskutuksen mukaisesti. Yhdistykselle otettuun luottoon oli saatava jäsenyritysten yksimielinen päätös.<sup>190</sup>

Yhdistyssopimuksen lopuksi säädettiin yhdistyssääntöjen muuttamisesta sekä irtisanoutumiseen liittyvistä asioista. Yhdistyssääntöjä voitiin muuttaa kahden kolmasosan enemmistöllä, mutta yhdistyksen purkaantumiseen tarvittiin yksimielinen päätös. Lopuksi säädettiin, että yhdistyssäännöt astuisivat voimaan heti sen jälkeen, kun yhdistyssopimus olisi allekirjoitettu. Tämän lisäksi määrättiin, että yksittäisen jäsenyrityksen erotessa sopimuksen irtisanomisaika olisi yhdeksän kuukautta ja aikaisintaan eroaminen saattoi tapahtua 1. joulukuuta 1926. Eroava jäsenyritys sai ottaa tilauksia omiin nimiinsä kolme kuukautta eroamisensa jälkeen, mutta se ei voinut peruuttaa ennen eroamistaan tulleita tilauksia.<sup>191</sup>

Verrattaessa Suomen Faneritehdasyhdistyksen yhdistyssääntöjen keskeisiä kohtia muihin vientikartelleihin, muistutti vanerikartelli enemmän Suomen Paperitehtaitten Yhdistystä kuin Suomen Sahaomistajayhdistystä.<sup>192</sup> Paperitehtaitten Yhdistys ja Faneritehdas-

---

<sup>188</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 18 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>189</sup> Tämä on tärkeää huomata, jos tutkii esimerkiksi yhdistyksen tuotantomääriä, vientiä tai laskutusta yksittäisten vuosien osalta. Faneritehdasyhdistyksen vuosikertomuksissa esiintyvät luvut eivät kuvaa eksaktisti koko vuoden tuotantoa, vientiä tai laskutusta, vaan joulukuusta seuraavan vuoden marraskuun loppuun ulottuvaa aikakautta.

<sup>190</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 20–23 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>191</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925, 25 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>192</sup> Sahateollisuuden erityispiirteiden, kuten matalan alalletulokynnyksen ja sekalaisen tuotevalikoiman johdosta Sahaomistajayhdistyksestä muodostui erilainen vientikartelli suhteessa muihin vientisyndikaatteihin. Aiemmissä tutkimuksissa (mm. Ahvenainen 1984 & Kuisma 1993a) sahakartellin erilaisuus yhdistettiin siihen, ettei

yhdistys eivät olleet pelkästään toimialojensa edunvalvojia, vaan niiden tehtäviksi kasautuivat myös myynti, tilausten hankkiminen ja hintatason määrittäminen. Tämän lisäksi paperi- ja vanerikartellissa tilaukset annettiin jäsenyritysten tuotannon määräävän suhdeluvun mukaisesti. Vastaavasti molemmissa vientikartelleissa toimittiin myös reklamaatioiden ja viallisen tuotannon suhteen, jolloin virheet olivat jäsenyrityksen vastuulla. Myös kartellisääntöjen rikkomisesta ja yhdistyksen ohitse myynnistä johtuvista sakkotoiminnasta säädettiin samalla tavalla, mikä teki kartelleista sopimustasolla muita kontrolloidumpia.<sup>193</sup> Toisaalta näiden kahden kartellin väliltä löytyi myös eroja etenkin kartellin hallinnon muodostamisessa. Paperitehtaitten Yhdistys muodostui Heikkisen kuvaamalla tavalla rakenteeltaan kolmiportaiseksi, sillä jäsenyritysten yleiskokouksen ja yhdistyksen välissä oli jäsenyrityksistä muodostettu yhdistyksen hallitus. Paperikartellin hallituksessa toimi kuusi jäsentä, yhdistyksen toimitusjohtaja ja hänen apulaisensa. Vanerikartellissa oli taas kaksiportainen järjestelmä yleiskokouksen ja yhdistyksen muodostamana.<sup>194</sup> Vanerikartellin hallinnon eroaminen esikuvastaan voidaan katsoa johtuneen paperiteollisuuden toimialan laajuudesta: Paperitehtaitten Yhdistyksen sisällä oli enemmän tehtaita, ja markkinat olivat vaneriteollisuutta laajemmat ja monimutkaisemmat.

---

sen jäsenten kattavuus noussut suureksi, koska pienet sahaajat jäivät kartellin ulkopuolelle, eikä sillä ollut yhteistä myyntikonttoria. Elina Kuorelahden tutkimuksissa käsitystä pienemmästä kattavuudesta on kuitenkin oittu: hänen mukaansa valtio ja pankit osallistuivat keskeisesti pienten ja kartellin ulkopuolisten sahayritysten painostamiseen, jotta Sahaomistajayhdistys onnistuisi tavoitteissaan (mm. tuotantokiintiöiden määrät) kansainvälisessä sahakartellissa ETEC:ssä. Näin todellisuudessa kattavuus oli paljon suurempi, mitä sen on aiemmissa tutkimuksissa katsottu olleen. Kuorelahti 2018, 78; 165–166.

<sup>193</sup> Heikkinen 2000, 28–29.

<sup>194</sup> Ibid.

#### 4. Laaja vanerikartelli – mahdoton yhtälö?

Faneritehdasyhdistyksen toiminnasta on jäänyt yleiseksi käsitykseksi etenkin vaneriteollisuudessa vaikuttaneen jääkärikapteenin J. W. Snellmanin kirjoitus ”*Katsaus yhteistoimintaan Suomen vaneriteollisuudessa*”,<sup>195</sup> jossa perattiin Suomen vaneriteollisuuden yhteistoimintaa vuosien 1926–1956 väliseltä ajalta. Vaneritehtaiden yhteistoiminnasta kirjoitti myös toinen vaneriteollisuuden veteraani V.J. Rinne, joka kokosi yhteistoimintaan liittyviä tekijöitä julkaisussaan *Suomen Vaneritehtaitten Yhteistoimintaa 30-vuotiskaudelta 1926–1956*.<sup>196</sup> Etenkin Snellmanin näkemykset ovat jättäneet jälkensä metsäteollisuutta koskevaan tutkimukseen ja niihin harvoin mainintoihin, mitä Faneritehdasyhdistyksestä on tehty.<sup>197</sup> Yleiseksi käsitykseksi on muodostunut riitaisa ja kiistelevä vanerikartelli, joka ei onnistunut tehtävässään samalla tavalla kuin muut metsäteollisuuden kartellit. Snellmanin kirjoituksessa Faneritehdasyhdistyksen hajoamisen syynä pidettiin tilausten epätasaista jakautumista sekä vaneritehtaiden ylituotantoa, joka vaikeutti tilausten hankkimista.<sup>198</sup> Tämän luvun tarkoituksena onkin selvittää vanerikartellin sisällä vaikuttaneet tekijät ja tutkia oliko Faneritehdasyhdistys niin riitaisa kuin mitä aikaisemmat käsitykset antavat olettaa.

Faneritehdasyhdistys toimi kaikkien suomalaisomistuksessa olleiden vaneritehtaiden edustajana vain vuoden ajan, jonka jälkeen suurin osa jäsenistä erosi yhdistyksestä marraskuussa 1927. Kuten myös muissa metsäteollisuuden kartelleissa, esiintyi vaneriteollisuuden sisällä suuria näkemyseroja siitä, mikä oli Faneritehdasyhdistyksen rooli viennin edistäjänä ja miten esimerkiksi se otti huomioon eri yhtiöiden intressit. Mitä pidemmälle kului vanerikartellin aika, sitä enemmän syntyi keskinäisiä kiistoja esimerkiksi tilauksista, vanerin hintatasosta, agenttien määrästä ja muista asioista.

Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirja-aineistoa, jotka on listattu taulukkoon 5, on säilynyt kaikkiaan kolmestatoista kokouksesta, kahdesta valmistelukokouksesta sekä kolmesta valmistelulautakunnan kokouksesta vuosien 1926–1927 väliseltä aikakaudelta. Pöytäkirja-aineistojen ohella tarkasteltavana materiaalina toimivat myös Faneritehdasyhdistyksen käymä kirjeenvaihto, jäsenilleen lähettämät asiakirjat sekä kiertokirjeet. Tämän lisäksi aineistoa

---

<sup>195</sup> J. W. Snellmanin kirjoitus ”*Katsaus yhteistoimintaan Suomen vaneriteollisuudessa*”. Suomen Puutalous 3/1956, 99.

<sup>196</sup> Rinne 1956.

<sup>197</sup> Akateemisessa tutkimuskirjallisuudessa Faneritehdasyhdistykseen ovat viitanneet sivulauseissa vain Kai Häggman (2006) ja Niklas Jensen-Eriksen (2013).

<sup>198</sup> J. W. Snellmanin kirjoitus ”*Katsaus yhteistoimintaan Suomen vaneriteollisuudessa*”. Suomen Puutalous 3/1956, 99.

täydentävät vanerikartellin toimitusjohtajan Harry Silanderin matkakertomukset, Walter Ahlströmin kirjeenvaihto sekä yksittäisten tehtaiden, kuten Joh. Parviaisen Tehtaiden, aineistot.

**Taulukko 5. Faneritehdasyhdistyksen ja valmistelulautakuntien tiedossa olevat kokoukset 1926–1927.**

Kokoukset	Päivämäärä
Faneritehdasyhdistyksen ns. perustava kokous	8.1.1926
Valmistelukokous + varsinainen kokous	2.2.1926
Faneritehdasyhdistyksen kokous <sup>199</sup>	25.2.1926
Faneritehdasyhdistyksen kokous <sup>200</sup>	8.9.1926
Valmistelukokous + varsinainen kokous	17.9.1926
Faneritehdasyhdistyksen ns. laajentumiskokous	24.9.1926
Faneritehdasyhdistyksen ylimääräinen kokous	13.11.1926
Faneritehdasyhdistyksen kokous	1.12.1926
Faneritehdasyhdistyksen kvartaalokokous <sup>201</sup>	18.12.1926
Faneritehdasyhdistyksen kokous	10–12.1.1927
Faneritehdasyhdistyksen neuvottelukokous <sup>202</sup>	22.1.1927
Faneritehdasyhdistyksen kokous	29.1.1927
Valmistelulautakunnan kokous	25.2.1927
Faneritehdasyhdistyksen kokous	5.3.1927
Faneritehdasyhdistyksen kokous	29.4.1927
Valmistelulautakunta + varsinainen kokous	4.5.1927
Faneritehdasyhdistyksen kokous	5.7.1927
Valmistelulautakunnan kokous	11.8.1927
Faneritehdasyhdistyksen kokous	13.9.1927

(Lähde: Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku; Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat. Kansio 128. ELKA)

Seuraavissa alaluvuissa analysoidaan vanerikartellin sisäistä dynamiikkaa Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirja-aineistojen (8.1.1926–13.9.1927) pohjalta. Niistä muodostetaan kategorioita, joiden avulla havainnollistetaan vanerikartellin sisäiseen dynamiikkaan vaikuttavia tekijöitä kokonaisuuksina. Monissa kokouksissa käsiteltiin useampia asioita, mikä

<sup>199</sup> Kokouksen pöytäkirjaa ei ole säilynyt. Maininta kokouksen kutsumisesta 2.2.1926 pidetyssä kokouksessa.

<sup>200</sup> Kokouksen pöytäkirjaa ei ole säilynyt, mutta mainintoja 17.9.1926 pöytäkirjassa.

<sup>201</sup> Kokouksesta on jäänyt jäljelle vain esityslista.

<sup>202</sup> Kokouksen pöytäkirjaa ei ole säilynyt, mutta mainintoja 29.1.1927 pöytäkirjassa.



vaikeuttaisi kronologista käsittelyä tehden tutkimuksesta sekalaisen. Näin kategorioilla pyritään luomaan yhtenäinen kuva eniten esillä olleiden teemojen osalta, vaikka useat kategoriat risteävätkin monin tavoin toistensa kanssa. Näin ollen kategorioiden avulla asiaa käsitellään niin temaattisesti kuin kronologisesti.

Ensimmäinen kategoria tarkastelee vanerikartellin toiminnan rakentumista yhdistyssopimuksen mukaisesti. Analysoinnissa kiinnitetään huomiota siihen, miten vanerikartelli sai lopullisen muotonsa uusien tehtaiden liittymisen jälkeen. Toisessa kategoriassa taas nousevat esiin agenttikysymykset ja niihin liittyvät ratkaisut. Kolmannessa kategoriassa tutkitaan yksittäisten yritysten intresseihin keskeisesti vaikuttaneita tilausten jakamista sekä vanerikartellin ylläpitämää hinnoittelupolitiikkaa. Neljännessä kategoriassa käsitellään vanerikartellin hajoamiseen liittyviä tekijöitä.

#### 4.1. Yhteinen missio?

”Suomalaisten tehtaiden välinen kireä kilpailu saattaa johtaa yksittäisten tehtaiden suuriin menetyksiin sekä koko maan tasolla kymmenien miljoonien markkojen tappioihin vuodessa. Yhteinen rintama tärkeä, joten kaikki saatava yhdistykseen”<sup>203</sup>

Tällainen oli Jacob von Julin tilannekuva, jonka hän oli esittänyt vanerikartellin laajentumista edeltäneessä kokouksessa (17.9.1926). Von Julin oli tuonut esiin vanerimarkkinoiden kriittisen tilanteen ja vanerin kysynnän heikentymisen. Hänen mukaansa yhdistyksen olemassaolo oli välttämätön, jotta vanerimarkkinat saataisiin vakautumaan.<sup>204</sup> Bruno Krookin mukaan vanerin kysynnän heikentyminen oli alkanut jo vuonna 1925.<sup>205</sup> Hälyttäviä viestejä oli tullut myös suoraan tehtailta, sillä mm. Kareliawoodin Hämekosken tehtaalla oli jouduttu supistamaan työvuoroja eri osastoilla kolmivuorosta jopa yhteen vuoroon toukokuussa 1926.<sup>206</sup> ”Markkinoiden anemia”, kuten Krook oli todennut heti Faneritehdasyhdistyksen laajentumisen jälkeen *Kauppalehden* haastattelussa 25.9.1926, oli jatkunut kesänkin jälkeen. Vanerimarkkinoiden heikkoa tilaa Krook selitti myös Baltian maiden ja Puolan vaneritehtaiden volyymien kasvulla, kun Venesta ja muut tuottajat olivat saaneet tuotantonsa käynnistettyä uudelleen. Kilpailu näytti kiristävän entisestään, kun venäläinen vaneri palasi Euroopan markkinoille 1920-luvun

<sup>203</sup> Jacob von Julin Faneritehdasyhdistyksen kokouksessa 17.9.1926. Fanerfabriksföreningens sammanträde protokoll 17.9.1926, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>204</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokoll 17.9.1926, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>205</sup> Kauppalehti 25.9.1926.

<sup>206</sup> Suomen Puu: Suomen puutavara- ja paperimiesten äänenkannattaja 12/1926, 118.

puolivälissä.<sup>207</sup> Kuorelahden mukaan Neuvostoliitto tarvitsi ensimmäisen maailmansodan jälkeen varoja maan jälleenrakentamiseksi, mikä taas lisäsi erilaisten raaka-aineiden ja länsimaiden teknologian kysyntää. Rahoittaakseen tuontinsa, oli Neuvostoliiton lisättävä panostuksia vientisektorille, mikä taas näkyi metsäteollisuuden ja sitä kautta vanerin viennin lisääntymisenä.<sup>208</sup>

Aikalaislähteet paljastavat, miten vanerimarkkinoiden tilanne oli heikentynyt etenkin Britanniassa. Saarivaltakunnan sisäiset olosuhteet olivat muuttuneet vuonna 1926 puhjenneen hiililakon myötä, mikä heikensi Britannian taloutta.<sup>209</sup> Tällä taas oli suora vaikutuksensa Suomeen vanerin kysynnän heikentyessä. Tämä näkyy Tilastokeskuksen aineistoista, joiden mukaan suomalaisen vanerin tuotanto supistui lähes 20 prosentilla vuonna 1927. Tätä taustaa vasten von Julinin puheet voidaan tulkita eräänlaiseksi avunhuudoksi, sillä 1927 heikot näkymät olivat välittyneet myös vaneritehtailijoille tilausten vähenemisen kautta. Von Julinin ulostulo oli osoitus pyrkimyksestä luoda yhteistä rintamaa vanerikartellin sisälle. Yritysten yhteistyön vankkana kannattajana von Julin näki, että suomalaisten kireä kilpailu saattaisi johtaa kaikille epämieluisiin tappioihin ja näin kartellin muodostamisella voisi ennaltaehkäistä tätä kehitystä. Näin Faneritehdasyhdistyksestä oli kehitettävä toimiva yhteistyöelin, joka pystyisi vastaamaan muuttuviin markkinaolosuhteisiin.

Heti laajentumiskokouksen jälkeen vanerikartellia alettiin rakentamaan yhdistys-sopimuksen mukaiseksi. Vaikka vanerikartelli olikin muodostettu ja kaikki suomalaisomistuksessa olleet vaneriyhtiöt olivat allekirjoittaneet yhdistyssopimuksen, oli monia kysymyksiä vielä ratkaistavana ensimmäisten kuukausien aikana. Tärkeimmäksi muodostuikin vanerin myynnin ja hinnoittelun keskittäminen vanerikartellin tehtäväksi. Myyntiä ei kuitenkaan voitu siirtää suoraan kartellille, kuin vasta tiettyjen määräaikojen jälkeen, jotta kartellin uusien jäsenten oli mahdollista toimittaa ennen vanerikartelliin liittymistä hankitut tilaukset ostajilleen. Vanerikartellin laajentumista edeltäneessä kokouksessa (17.9.1926) oli päätetty yksimielisesti, että Faneritehdasyhdistyksen uudet jäsenet huolehtivat tehtaidensa vanerin myynnistä aina vuoden 1926 loppuun asti, jonka jälkeen yhdistys hoitaisi keskitetysti kaikkien tehtaiden myynnin. Samalla oli päätetty myös, että kaikki uudet tilaukset olisi annettava yhdistyksen hoidettavaksi.<sup>210</sup> Seuraavissa kokouksissa päätettiin yhteisen myynnin lisäksi, että tiedustelujen,

---

<sup>207</sup> Kauppalehti 25.9.1926.

<sup>208</sup> Kuorelahti 2018, 52.

<sup>209</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirjan 13.11.1926 liite 1.: Matkakertomus. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA. Hiililakosta myös Kauppalehdessä 25.9.1926.

<sup>210</sup> Fanerfabriksföreningen sammanträde protokollet 17.9.1926, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

alkuperäisten sopimusten ja laskujen kopiot oli lähetettävä yhdistykselle, mikä lisäsi vanerikartellin merkitystä entisestään yksittäisiin tehtaisiin nähden. Myöhemmin määrättiin, että tilausten hankkimiseksi sai ainoastaan yhdistys pitää yhteyttä agentteihin, eivätkä yksittäiset tehtaat voineet enää myynnin keskittämisen jälkeen toimia yksin agenttien kanssa vuorovaikutuksessa. Nopeuttaakseen myynnin ja toiminnan keskittämistä Walter Ahlström uhkasi yhtiönsä jättävän vanerikartellin maaliskuussa 1927, ellei keskittäminen onnistuisi. Lopulta yhtiöt pääsivät sopuun myynnin, kirjeenvaihdon ynnä muiden toimintojen keskittämisestä Faneritehdasyhdistykselle.<sup>211</sup>

Myynnin järjestämiseen kuuluivat myös tuotantokiintiöiden asettaminen. Faneritehdasyhdistyksen valmistelukokouksessa (17.9.1926) vielä Schaumania edustanut Bruno Krook oli esittänyt yhdistykselle tuotannonjakoa sekä kiintiöiden muodostamista ennen vanerikartellin laajentumista. Krookin ehdotuksessa kuukausittainen tuotanto oli suurin Schaumanin vaneritehtailla, jotka saivat tuottaa vaneria yhteensä 3 000 m<sup>3</sup>. Seuraavaksi suurimmat tuottajat olivat ehdotuksen mukaan Joh. Parviaisen Tehtaat 1 000 m<sup>3</sup>:n tuotannollaan sekä Ahlström, Kaukas ja Suolahden Tehtaat, joiden kuukausittainen tuotanto asetettiin 800 m<sup>3</sup>:iin. Loput tehtaista asettuivat tuotannonjaossa 350–700 m<sup>3</sup>:n väliin. Tuotantokiintiöiden osalta suurimmat supistukset kohdistuivat Ahlströmin, Kaukaan, Alba Novan ja Laatokan Puun vaneritehtaisiin, joiden tuotannon supistukset määritettiin 30 prosenttiin. Pienimmät supistukset olivat suhteellisesti Schaumanilla (10 prosenttia), Joh. Parviaisen Tehtailla (12 prosenttia) sekä Suolahden Tehtailla (15 prosenttia). Krookin tekemä ehdotus hyväksyttiin yksimielisesti ja kiintiöiden käyttöön ottaminen päätettiin tapahtuvaksi 1.7.1927, minkä jälkeen kiintiöitä tarkisteltaisiin puolivuositain ja mahdolliset muutokset tehtäisiin sen mukaan.<sup>212</sup> Tuotantokiintiöt suosi näin etenkin vanhoja tehtaita, sillä ne pyrkivät pitämään kiinni aiemmista asemistaan, sillä esimerkiksi Ahlström ja Kaukas pystyivät tuottamaan selvästi enemmän vaneria kuin 800 m<sup>3</sup> kuukaudessa. Samoin tuotannon supistamiseen liittyvissä kysymyksissä vanhat tehtaat pystyivät saamaan torjuntavoiton.

Yhtenäisen rintaman muodostamiseen kuului myös yhdistyssäännön 13 § mukainen vanerilaatujen yhtenäisen luokitusjärjestelmän luominen, mitä esimerkiksi Kareliawoodin Lars Åberg oli vaatinut helmikuun kokouksessa 1926. Yhdistyssopimuksessa<sup>213</sup> ei erikseen

---

<sup>211</sup> Ks. mm. Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.3.1927, 2 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>212</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 17.9.1926, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>213</sup> Föreningsavhandling 14.12.1925. 13 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

yksilöity, mitä vanerilaatuja jäsenyritysten tuli tuottaa, joten Faneritehdasyhdistys päätti marraskuun kokouksessa (13.11.1926) asettaa tehtaiden teknillisistä johtajista koostuneen komitean, jonka tavoitteena oli luoda suomalaisille vaneritehtaille yhdenmukainen järjestelmä vanerin lajitteluun.<sup>214</sup> Tämä johtui siitä, että suomalainen vanerin tuotanto oli hyvin kirjavaa ja suomalaisilla tehtailla valmistettiin toisistaan poikkeavaa vaneria, mikä heikensi vanerikartellin asemia keskeisillä markkinoilla. Sigfrid Backman toi esiin matkakertomuksessaan, miten uudet tehtaot olivat onnistuneet kaikkialla aiheuttamaan epäselvyyksiä vanerin lajittelussa, mikä tulisi liittää vanerikartellin työtä palauttaa uskoa ostajiin.<sup>215</sup> Tämän lisäksi oksaista vaneria ei kelpuutettu esimerkiksi amerikkalaisille markkinoille, mikä heikensi suomalaisten mahdollisuuksia aloittaa vientiä Yhdysvaltoihin.<sup>216</sup> Näin ollen lajittelulla ja yhteisellä standardisoinnilla oli tärkeä rooli vanerin viennin edistämisessä.

Teknisten johtajien kokouksessa päätettiin, että suomalainen vaneriteollisuus keskittyisi viiteen pääluokkaan, jotka olisivat 1., 2., 3., 4. ja 5.<sup>217</sup> Lopulta komitean kokouksessa päätettiin, että yksinkertainen vaneri ilmaistaisiin numeroin ja kerrostunut vaneri eli ristivaneri kirjainluokituksin. Ristivanerin lajeiksi muodostuivat A.A, A, B (englantilainen), B (mannermainen) sekä B.B, jotka olivat kansainvälisten standardien mukaisia. Näistä A.A oli parasta vanerilaatua, jossa ei saanut olla halkeamia tai muita vikoja. Mitä lähemmäs heikointa luokkaa eli B.B:tä mentiin, sitä enemmän vanerissa oli erilaisia vaurioita. Laatuluokat määrittivät samalla myös vanerin hintatason: esimerkiksi parasta laatua ollut A.A oli 100 prosenttia kalliimpaa kuin B.B laatu.<sup>218</sup>

Vaneriteollisuudelle tärkeät teelaatikot eivät kuitenkaan olleet suoraan näiden luokkien sisällä, vaan ne mainittiin tuotannossa yleensä erikseen, vaikka esimerkiksi BB-luokkaa käytettiin myös tee- ja kumilaatikoiden valmistukseen. Kaukaan vaneritehtaan vuosikertomuksessa 1927 mainitaan, että Lappeenrannan tehtaalla tuotettiin päälajeja seuraavasti: AA 20,8 m<sup>3</sup>, A 634,6 m<sup>3</sup>, B 2 494,9 m<sup>3</sup>, BB 2682,0 m<sup>3</sup> ja teelaatikoita 2328,0 m<sup>3</sup>. Tämä ei kuitenkaan tarkoittanut sitä, että tehtailla olisi päädytty vain 4–5 päälajiin standardisoimisen jälkeen,

<sup>214</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.11.1926, 12 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>215</sup> Berättelse öfver undertecknads senaste utrikesresa. 17.11.1926. Joh. Parviaisen Tehtaot Oy:n hallintoneuvoston pöytäkirjat 1925–1930. Kansio 103. ELKA.

<sup>216</sup> Helsingin Sanomat 16.12.1926.

<sup>217</sup> Faneritehdasyhdistyksen teknisten johtajien kokouksen pöytäkirja 23.11.1926. Tehtaitten teknilliset pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>218</sup> Faneritehdasyhdistyksen komitean kokouksen pöytäkirja 30.11–1.12.1926. Tehtaitten teknilliset pöytäkirjat 1926. Kansio 128. Ks. hinnoista esim. Lontoon kokouksen pöytäkirja 12.10.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

vaan Kaukaan vuosikertomuksessa päälajien lisäksi listattiin toistakymmentä muuta vanerilajia, joiden osuus tuotannosta jäi kuitenkin marginaaliseksi.<sup>219</sup>

Faneritehdasyhdistyksen toiminnan kehittämiseksi vanerikartellin sisälle perustettiin Sigfrid Backmanin ehdotuksesta (12.1.1927) valmistelulautakunta, jonka tehtäväksi muodostui asioiden pohjustaminen yleiskokoukselle. Tätä ennen valmistelu oli tapahtunut sekalaisissa kokoonpanoissa puheenjohtaja Krookin johdolla ja monet kokoukset olivat pitkittyneet vähäisen valmistelun vuoksi. Tammikuussa päätettiin, että Ahlström, Fennia Faneri, Kaukas, Schauman ja Suolahden Tehtaat saivat jäsenensä valmistelulautakuntaan.<sup>220</sup> Lopulta valmistelun tehostamiseksi päätettiin toukokuussa, että valmistelulautakunnan kokoonpano supistettiin kolmeen varsinaiseen jäseneseen, joilla jokaisella oli kaksi varamiestä, jotka tarvittaessa saattoivat osallistua valmistelulautakunnan kokoukseen päämiehen olleessa estynyt ulkomaan matkan tai sairastumisen vuoksi.<sup>221</sup> Yleiskokouksessa käsiteltävien asioiden valmistelun lisäksi valmistelulautakunnalle mahdollistettiin myös nopea reagoiminen markkinaympäristöjen muutoksiin ja näin sillä oli mahdollisuus laskea vanerikartellin hintoja, mutta sen oli tapahduttava lautakunnan varsinaisten jäsenten yksimielisellä päätöksellä, josta oli tiedotettava heti muille jäsenyrityksille.<sup>222</sup>

Faneritehdasyhdistyksen organisaation ja myynnin kehittämistä pyrittiin jouduttamaan uuden johtajan palkkaamisella. Tammikuun kokouksessa (29.1.1927) jäsenyritykset päättivät von Julinin aloitteesta palkata Harry Silanderin avuksi toisen johtajan, joka ottaisi vastuualueikseen yhdistyksen ulkoisen edustamisen ja agenttitapaamiset. Silander jatkoi toimissaan ja keskittyi kotimaassa yhdistyksen ja tehtaiden välisiin asioihin, kuten tuotannon valvomiseen ja valmistusmäärien laskemiseen. Von Julin ehdotti Silanderin aisapariksi jääkärikapteeni J. W. Snellmania, joka oli toiminut Rullatehdasyhdistyksen toimitusjohtajana vuodesta 1923 lähtien. Von Julin oli siten palkkaamassa omaa miestänsä vanerikartelliin, sillä Kaukas oli lankarullateollisuuden suurin toimija ja von Julin Rullatehdasyhdistyksen puheenjohtaja.

---

<sup>219</sup> Kaukaan vaneritehtaan vuosikertomus 1927. UPM Keskusarkisto Valkeakoski.

<sup>220</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 7 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>221</sup> Valmistelulautakuntaan valittiin vuoden 1927 aikana varsinaisiksi jäseniksi Bruno Krook, Jacob von Julin ja Juho Hillo. Ensimmäisen varamiehenä toimivat Sigfrid Backman ja Jaakko Louhivaara. Von Julinia paikkasivat tarvittaessa joko Sölve Thunström tai Yrjö Saastamoinen sekä Juho Hilloa joko Wilhelm Wahlforss tai Karl Grahn. Faneritehdasyhdistyksen valmistelulautakunnan kokouksen pöytäkirja 4.5.1927, 1 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>222</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 4.5.1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

taja.<sup>223</sup> Lopulta Snellman nousi toimitusjohtajaksi Silanderin sairastuttua ja jäätyä sivuun Faneritehdasyhdistyksen toiminnasta kesällä 1927.<sup>224</sup>

Faneritehdasyhdistys pyrki löytämään vanerille uusia markkinoita tutkimusmatkojen avulla. Euroopan markkinoilla suomalainen vaneriteollisuus oli jo merkittävä tekijä, mutta uusia markkinoita oli kuitenkin löydettävä tuotantokapasiteetin kasvaessa. Faneritehdasyhdistyksen perustamisen jälkeen von Julin oli onnistunut hankkimaan valtiolta rahoitusta Kiinan markkinoiden tutkimiseksi.<sup>225</sup> Kiinaan suuntautuva tutkimusmatkahanke kaatui kuitenkin Kiinan sisällissodan vuoksi, joten vaneriteollisuuden katse kääntyi Etelä-Amerikkaan muiden puunjalostusteollisuuden alojen tapaan. Etelä-Amerikan tarkempi tutkiminen tapahtui vuoden 1927 aikana, jolloin vanerikartelli lähetti Yrjö Yrjäsen Argentiinaan tutkimaan sikäläisiä vanerimarkkinoita.<sup>226</sup> Etelä-Amerikan tutkimusmatka ei kuitenkaan muuttanut vaneriteollisuuden lyhyen aikavälin kysyntänäkymiä, sillä vienti Etelä-Amerikkaan lisääntyi vasta 1930-luvulla.<sup>227</sup>

Vanerikartelli pyrki myös lisäämään yritysten ja ihmisten tietoisuutta vanerin hyödyistä ja monista käyttökohteista propagandatyöllä, millä tavoiteltiin vanerin kulutuksen kasvua, mikä taas heijastuisi Suomeen uusina tilauksina. Varsinkin Britanniaan lisättiin mainontaa, mikä käy ilmi Faneritehdasyhdistyksen asiakirjoista. Pöytäkirjoissa vanerikartellin mainitaan antaneen avustuksia Plywood Development Association-organisaatiolle, jonka kerrotaan olleen tärkeä lenkki yhdistyksen luomassa propagandatyössä. Vuoden 1927 osalta avustus oli 5 000 Englannin puntaa ja seuraavan vuoden menoiksi yhdistys arvioi 2 500 puntaa.<sup>228</sup> Avustustoiminnan kustannuksia syntyi myös vuoden 1927 eduskuntavaalien ehdokasasettelusta, johon Faneritehdasyhdistys otti osaa 12 000 markalla.<sup>229</sup> Yhteensä vanerikartellilla meni yleiseen propagandatyöhön kaikkiaan noin 84 000 Smk, joka oli hieman alle 8 prosenttia koko vanerikartellin vuosittaisista menoista vuonna 1927.<sup>230</sup>

---

<sup>223</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.1.1927, 14 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>224</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 9 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>225</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollat 8.1.1926, 3 §. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>226</sup> J. W. Snellman Axel Solitanderille 26.4.1927. Suomen Faneritehdasyhdistystä koskevat asiakirjat 1926–1935. Kansio 332. ELKA. Ks. myös Faneritehdasyhdistyksen kiertokirje 20. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>227</sup> Faneritehdasyhdistyksen toimintakertomus 1932, 6. Kansio 20. ELKA.

<sup>228</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.9.1927, 6 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>229</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 11 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>230</sup> Faneritehdasyhdistyksen vuosikertomus 1927. Kansio 20. ELKA.

Kaiken kaikkiaan suomalaisilla vaneritehtailla näyttää olleen paljon enemmän yhteisiä intressejä kuin mitä aiemmat käsitykset Faneritehdasyhdistyksen toiminnasta antavat olettaa. Esimerkiksi propagandatyö yhdisti kaikkien vanerikartellin jäsenyritysten etuja ja toimintojen keskittämällä pyrittiin ennaltaehkäisemään Grossmanin esiin tuomaa kartellin sisäistä huijaamista. Tämän lisäksi vanerikartellin toimintaa pyrittiin kehittämään tuotantokiinto-öiden, tuotannon standardisoimisen sekä organisaatiomuutosten avulla. Keskitettyä järjestelmää ajoivat etenkin Ahlström ja von Julin, jotka olivat kokeneet sen toimivaksi käytännöksi yhtenäisen rintaman rakentamisessa muissa vientikartelleissa. Toisaalta yhteisten näkemysten vastapainoksi eroja alkoi muodostua agentteihin, tilausten jakamiseen ja myyntipolitiikkaan liittyvissä asioissa, joita käsitellään seuraavissa alaluvuissa.

## 4.2 Agenttikysymys

”Pelkään tilannetta, jossa agenttuuri olisi vain yhdellä toimijalla Britanniassa”<sup>231</sup>

Agenteilla oli tärkeä merkitys puunjalostusteollisuudelle, sillä agentit pitivät yllä yhteyksiä ostajiin ja myivät tehtaiden tuotannon eteenpäin. Vaneriteollisuuden, kuten myös muun puunjalostusteollisuuden osalta, varsinaiset markkinat sijaitsivat muualla kuin kotimaassa ja näin vaneritehtaiden oli solmittava agenttisopimuksia vientinsä varmistamiseksi. Agenttien käyttämisen puolesta puhuivat mm. heidän paikallisten markkinaolosuhteiden tunteminen sekä kontaktit ostajiin. Vanhastaan suomalaiset vaneritehtaat olivat myyneet tuotantonsa ulkomaille agenttiansa kautta, jolloin agentit olivat asemoituneet vaneritehtaiden ja ostajien väliin.<sup>232</sup> Vanerikartellin muodostamisen jälkeen ketjuun oli muodostunut yksi lenkki lisää, kun yhdistys oli tullut vaneritehtaiden ja agenttien väliin. Näin toimintaketjusta tuli aiempaa pidempi, mikä saattoi aiheuttaa ongelmia vanerikartellin sisällä. Näin oli tapahtunut mm. Paperitehtaitten Yhdistyksen perustamisen aikaan, kun osa paperitehtailijoista oli pelännyt menettävänsä luottoasiakkaansa ja toisaalta toimintavapautensa.<sup>233</sup>

Ostajien merkitystä korosti se, että ne myivät tuotteita edelleen kuluttajille ja yrityksille. Suomalaisen vaneriteollisuuden kannalta tärkeimmät ostajat sijaitsivat Britanniassa ja eri lähteiden mukaan suurostajista tärkeimmät olivat Venesta, Bousfields Ltd., L. Keizer Co Ltd., Lachowsky Ltd., Machin & Kingsley Ltd., John Woyka & Co. Ltd. ja Marshall Knott,

---

<sup>231</sup> Hjalmar Eklöf Faneritehdasyhdistyksen kokouksessa 2.2.1926, 2 §. Fanerfabriksföreningen sammanträde protokoll 2.2.1926. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>232</sup> Puunjalostusteollisuuden agenteista mm. Heikkinen 2000, 70; Häggman 2006, 164.

<sup>233</sup> Ks. paperitehtailijoiden peloista Heikkinen 2000, 16–18.

Barker Ltd.<sup>234</sup> Näistä etenkin Venestan rooli oli monitahoinen, sillä suurostajaroolinsa lisäksi se toimi puutavaran laivaajana sekä vanerin käyttäjänä huonekaluteollisuudessa.<sup>235</sup> Ja kun Venesta vielä rahoitti vaneritehtaita Virossa sekä Suomessa (Ab Faner Lohja), oli se merkittävä tekijä vanerimarkkinoilla eri rooleillaan tuottajana, ostajana, välittäjänä ja kuluttajana.

Tärkeiden ostajien vanavedessä myös agentuurit muodostuivat relevantiksi kysymykseksi. Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden yhteisen myyntiagentin, Pharaoh, Gane & Co:n lisäksi Britannian elintärkeillä markkinoilla agentteina olivat mm. Felber, Jucker & Co. Ltd., Flateau, Dick & Co. Ltd. sekä C. Leary & Co Ltd., jotka olivat ottaneet useiden suomalaisten tehtaiden vanerin myynnin kontolleen 1920-luvulla. Britannian lisäksi eri tehtailla oli omat agenttinsa muissa maissa, kuten Saksassa, Hollannissa, Tanskassa ja Italiassa. Belgiassa Schaumanilla oli oma myyntikonttorinsa, jonka kautta se myi vaneriaan sikäläisille markkinoille.<sup>236</sup>

Faneritehdasyhdistys lähti siinä mielessä puhtaalta pöydältä liikkeelle, että Ahlströmillä ja Kaukaalla ei ollut vielä luotuna agenttiverkostoa vaneriteollisuuden toimialalle. Ja kun vanerikartellin kolmas jäsenyritys, Saastamoisen Faneri, oli päättänyt lopettaa Britannian agenttisopimuksen Pharaoh, Gane & Co:n kanssa vuoden 1926 alussa,<sup>237</sup> oli vanerikartellin luotava agenttiverkostonsa alusta alkaen. Faneritehdasyhdistyksen ensimmäisessä kokouksessa (8.1.1926) oli vanerikartelli neuvotellut Britannian agenttuurista Felber, Jucker & Co. edustajien kanssa.<sup>238</sup> Felber, Jucker & Co oli suomalaisille tuttu kahta kautta. Suomen Paperitehtaitten Yhdistys oli aikanaan kartoittanut Britannian agenttiaan ja tällöin Felber, Jucker & Co oli toiminut yhtenä vaihtoehtona. Toinen Felber, Jucker & Co:n puolesta vaakakupissa painanut tekijä oli yhtiötä edustanut Hjalmar Grönvik, joka oli toiminut aiemmin Paperitehtaitten Yhdistyksen toimitusjohtaja 1918–1923 ja oli siten tuttu suomalaisille vanerimiehille.<sup>239</sup>

---

<sup>234</sup> Hjalmar Grönvik Faneritehdasyhdistykselle 18.11.1926. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku. Ks. myös Britannian ostajat Faneritehdasyhdistykselle 8.6.1927. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1927. Kansio 5. Ahlström Noormarkku.

<sup>235</sup> C. Learyn edustajat kuvasivat Venestan liiketoimintaa Faneritehdasyhdistykselle kirjeessään 27.11.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. År 1926. Kansio 76. Ahlström Noormarkku. Ks. myös Venestasta Estonia Worldin [www-sivusto](http://estonianworld.com/culture/look-estonia-plywood-material-modern-world/). <http://estonianworld.com/culture/look-estonia-plywood-material-modern-world/>. Viitattu 30.1.2019.

<sup>236</sup> Lontoon kokouksen pöytäkirja 12.10.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA. Ks. myös Joh. Parviaisen tehtaiden vuosikertomukset 1924–1925. Kansio 108. ELKA.

<sup>237</sup> Fanerfabriksföreningen sammanträde protokollet 8.1.1926, 9 §. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>238</sup> Fanerfabriksföreningen sammanträde protokollet 8.1.1926, 10 §. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>239</sup> Hjalmar Grönvikistä mm. Heikkinen 2000 ja Siltala 2018.



Faneritehdasyhdistyksen ja Felber Juckerin välinen agenttisopimus oli allekirjoitettu perustavan kokouksen jälkeisenä päivänä. Sopimuksessa oli annettu Felber Juckerille toimeksi vanerin myynti Britanniassa, Irlannissa ja brittien siirtomaissa. Sopimuksessa oli määritetty Felber Juckerin provisioiksi 2,5 prosenttia teelaatikoiden myynnin fob-hinnasta<sup>240</sup> sekä 4 prosenttia muun vanerin myynnistä, Faneritehdasyhdistyksen toimiessa lopullisen hintatason määrittäjänä Suomessa. Faneritehdasyhdistyksen asemaa paransi se, että Felber Jucker ei voinut tehdä sopimuksia muiden vanerin tuottajien kanssa sopimuksen voimassaoloaikana, joka jatkui aluksi vuoden 1926 loppuun saakka.<sup>241</sup>

Ensimmäisessä Faneritehdasyhdistyksen kokouksen (8.1.1926) pöytäkirjassa mainittiin myös muiden maiden agenteista, jotka olivat aloittaneet vanerikartellin tuotannon myyjinä eri maissa. Felber Juckerin sopimuksen lisäksi agenteja toimi kaikkiaan seitsemässä eri maassa.<sup>242</sup> Muiden maiden kohdalla agenttikysymystä vielä selvitettiin ja esimerkiksi Saksan kasvavilla markkinoille Harry Silander oli pyrkinyt löytämään agenttia. Italian, Turkin ja Balkanin myyntiä sen sijaan oli tarjottu konsuli Allan Hjeltille ja hänen Soc. An. Italo-Finlandese toiminimelleen, jonka kotipaikka oli Milanossa.<sup>243</sup> Allan Hjeltin ja Hjalmar Grönvikin tapaukset osoittavatkin, miten vanerikartelli pyrki saamaan agenteiksi kotimaisia miehiä, joihin heillä oli ennestään jo suhteita.

Muiden vaneritehtaiden kanssa käydyissä neuvotteluissa 2.2.1926 agenttikysymys oli noussut tärkeäksi keskusteluaiheeksi. Alba-Novan Hjalmar Eklöf oli tuonut esiin huolensa siitä, että myynti alistettiin vain yhdelle agentille Britannian elintärkeillä markkinoilla. Walter Ahlström oli vastannut Eklöfin pelkoihin siten, että myös muut vientikartellit olivat käyttäneet yhtä agenttia, koska useiden agenttien tapauksessa hintatasot olivat laskeneet agenttien tarjotessa alhaisempia hintoja. Yhteistä rintamaa etsinyt Jacob von Julin ei ollut suhtautunut

---

<sup>240</sup> Kuorelahden mukaan fob-hinnalla (Free on Board) tarkoitettiin sitä, että tavaran ostaja oli vastuussa niistä kustannuksista, jotka syntyivät esim. satamissa tapahtuviin alusten purkamiseen ja tavaran kuljettamiseen liittyvissä asioissa. Kuorelahti 2018, 39.

<sup>241</sup> Agreement between The Finnish Plywoodmanufacturrs Association and Messrs. Felber Jucker & Co. Ltd. 9.1.1926. Suomen Vaneriyhdistyksen kirjeenvaihto 1926–1947. Kansio 23. ELKA.

<sup>242</sup> Ranskan agenttina toimi Bülow & Bennet, Belgiassa Wrancken & Holm, Hollannissa Stahl & Son, Tanskassa Gustaf Packalen, Ruotsissa Aron Andersson Jr. sekä Yhdysvalloissa Lagerloef Trading Company. Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 8.1.1926, 14 §. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>243</sup> Fanerfabriksföreningens sammanträde protokollet 8.1.1926, 14 §. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

asiaan yhtä jyrkästi, vaan hän oli ollut avoin kaikille ratkaisuille, kunhan vanerikartelli vain saisi laajan kattavuuden.<sup>244</sup>

Agenttikysymys nousi esiin uudelleen, kun Faneritehdasyhdistys sai uuden muotonsa laajentumiskokouksen (24.9.1926) jälkeen. Vanerikartellin puheenjohtajaksi valittu Bruno Krook muistutti muita vaneritehtailijoita siitä, että suomalaisen vaneriteollisuuden järjestäytyminen yhtenäiseksi rintamaksi voisi tuottaa vastareaktion etenkin vanerin Britanniassa. Krookin mielestä oli oletettavaa, että vanerin ostajat yrittäisivät luoda hajaannusta yhdistyksen sisälle tekemällä yksittäisille yrityksille korkeampia tarjouksia kuin mitä kartellille.<sup>245</sup> Krook siis pelkäsi, että brittiostajien houkuttelevat tarjoukset saattaisivat joidenkin vaneritehtaiden osalta johtaa kartellin ohitse myyntiin, mikä heikentäisi kartellin yhteistä rintamaa ja sitä kautta mahdollisuutta kontrolloida vanerin hintatasoa. Krookin pelko ei ollut aiheeton, sillä vuosien 1925–1926 välisenä aikana perustetut yhtiöt tekivät vasta ensimmäisiä kauppiaan ulkomaille. Näin ne saattoivat tarttua ostajien tarjouksiin ja hyväksyä matalampia hintoja tai myydä ohi kartellin, jotta saisivat tuotantonsa myydyksi. Toisaalta Jacob von Julinilla, Walter Ahlströmillä sekä esimerkiksi Alba Novan Hjalmar Eklöfillä oli vankka kokemus ulkomaan myynnistä ja kauppasuhteiden luomisesta brittimarkkinoille ja näin he olivat tietoisia myyntitoiminnan monista puolista. Verkostojen laajuudesta olivat osoituksena Ahlströmin ja von Julinin vain muutamien kuukauden aikana solmimat agenttuurisopimukset eri puolille Eurooppaa.

Faneritehdasyhdistyksen laajentumisen jälkeen ensimmäiset kontaktit ostajiin ja agentteihin tapahtuivat lokakuussa, jolloin vanerikartellin johtomiehet neuvottelivat agenttikysymyksestä Lontoossa.<sup>246</sup> Neuvotteluissa päätettiin, että vanerikartellin agentit jatkaisivat samoina Britanniassa. Näin Pharaoh, Gane & Co toimi Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden agenttina ja Felber Jucker & Co jatkoi Ahlströmin, Kaukaan, Alba Novan ja Saastamoisen eli alkuperäisen vanerikartellin muodostajien edustajana. Muut pienemmät tehtaat olivat edustettuina C. Leary & Co:n (Pirttiniemi ja Kareliawood) ja Flatau, Dick & Co:n (Suolahden Tehtaat, Fennia Faneri ja Laatokan Puu) toimesta.<sup>247</sup> Vanerikartellin päättyminen usean agentin

---

<sup>244</sup> Fanerfabriksföreningen sammanträde protokollet 22.2.1926, 2 §. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>245</sup> Fanerfabriksföreningen sammanträde protokollet 24.9.1926, 6 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>246</sup> Vanerikartellia edustivat Bruno Krook, Jacob von Julin, Solve Thunström, Sigfrid Backman, Hjalmar Eklöf ja Juho Hillo. Ostajista neuvotteluissa olivat paikalla Venesta, L. Keizer & Co. ja Marshall, Knott & Parker sekä vanerintuottajista Luther. Lontoon kokouksen pöytäkirja 12.10.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>247</sup> Lontoon kokouksen pöytäkirja 12.10.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

ratkaisuun ei ollut tavatonta, sillä esimerkiksi Suomen Paperitehtaitten Yhdistyksellä oli kaksi agenttia Britanniassa 1920-luvun alkupuolella.<sup>248</sup> Toisaalta paperiteollisuuden kokoluokan huomioon ottaen, vanerikartellilla on paljon enemmän agentteja, mikä vaikeutti myynnin keskittämistä ja synergioiden muodostumista.

Agenttikysymyksessä pyrittiin hakemaan ratkaisua joulukuun toisessa kokouksessa (18.12.1926). Pöytäkirjaa kokouksesta ei ole kuitenkaan säilynyt, joten ei ole tarkkaa tietoa siitä, mitä asioita eksaktisti käsiteltiin ja millaisia päätöksiä tehtiin. Tammikuussa pidetyssä kokouksessa (10.1.1927) julki luettiin edellisen kokouksen pöytäkirja ja siitä selviää, että joulukuun toisessa kokouksessa oli hahmoteltu ratkaisua agenttien määrän vähentämiseksi. Kokouksessa oli tehty sovitteluehdotus, jonka mukaan ne tehtaas, jotka eivät olleet Pharaoh Gane & Co:n asiakkaita, voisivat sopia vanerinmyynnistä Felber Jucker & Co:n kanssa.<sup>249</sup> Näin vanerikartellilla olisi Britannian markkinoilla kaksi agenttia, mikä vaati esimerkiksi Flateau, Dick & Co:n ja C. Leary & Co:n edustamien tehtaiden siirtymistä Felber, Jucker & Co:n asiakkaiksi.

Agenttikysymys ei kuitenkaan ratkennut, sillä Pharaoh, Gane & Co:n edustajana toiminut herra Withey oli lähettänyt edustamiensa yhtiöiden johtajille Bruno Krookille ja Sigfrid Backmanille kirjeen, joka luettiin vanerikartellin muille jäsenille. Withey totesi kirjeessään, että kahden agentin järjestelmä ei tulisi toimimaan, koska se aiheuttaisi kilpailua agenttien välille. Withey mainitsi myös hoitavansa Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden myynnin lisäksi venäläisen ja balttialaisen vanerin myyntiä.<sup>250</sup> Näin ollen Pharaoh, Gane & Co erosi siinä keskeisesti Faneritehdasyhdistystä edustaneesta Felber, Jucker & Co:sta, että jälkimmäinen ei voinut myydä suomalaisen vanerin ohella muiden maiden tuottamaa vaneria.

Witheyn näkemys ei muuttunut kirjeen edetessä, vaan hänen mielestään kahden agentin järjestelmä ei ollut yhtään sen parempi kuin neljän agentin järjestelmä. Suurimmaksi ongelmaksi hän näki ylituotannon, jota hän suositteli suitsimaan suomalaisten, venäläisten ja balttialaisten yhteisillä neuvotteluilla. Lopuksi Withey asetti ehdon, jonka mukaan hän lupasi jättää muiden maiden vanerin myynnin, jos hän saisi vanerikartellin kaikkien jäsenten myynnin itselleen. ”Porkkanana” yhdistykselle hän lupasi myydylle vanerille korkeimpia hintoja.<sup>251</sup>

---

<sup>248</sup> Heikkinen 2000, 54–56.

<sup>249</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>250</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927 Liite 1. Herra Withey Bruno Krookille ja Sigfrid Backmanille 8.1.1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>251</sup> Ibid.

Withey'n kirjeessä esitetyt ehdotukset olivat kuin suoraan Bruno Krookin esiintuomista peloista siinä mielessä, että jotkut agentit tai ostajat saattaisivat tarjota parempia hintoja vaneritehtaille ja pyrkiä sitä kautta hajottamaan vanerikartellin yhtenäistä rintamaa. Toisaalta Withey tarjosi ”porkkanaa” koko yhdistykselle ja etenkin niille jäsenille, jotka olivat muiden agenttien asiakkaita. Näin Withey'n pyrkimys karttaa kilpailua muiden agenttien, kuten Felber, Jucker & Co:n tai Flateau, Dick & Co:n, kanssa suomalaisen vanerin välittämisestä Britanniassa, voidaan nähdä yrityksenä monopolisoida itsensä Faneriyhdistyksen edustajana.

Vanerikartellin sisällä Withey'n toimintaa pidettiin ongelmallisena. Kareliawoodin ja Wärtsilän uuden toimitusjohtajan Wilhelm Wahlforssin mielestä Withey pyrki tekemään itsestään vanerikartellin ainoan agentin Britannian markkinoilla. Wahlforss piti myös kaikkein vaikeampana kohtana sitä, että Pharaoh, Gane & Co ei ollut valmis poissulkemaan muiden tuottajien, kuten esimerkiksi Neuvostoliiton, vanerinmyyntiä. Sigfrid Backman vastasi Wahlforssin kritiikkiin sillä, että Withey saattoi aloittaa venäläisen vanerin myynnin neuvoteltuaan siitä ensin yhdistyksen kanssa, joten vanerikartelli pystyi kontrolloimaan asiaa. Krook puolestaan rauhoitteli tilannetta ja katsoi, että Withey tulisi toimimaan tulevaisuudessa vain suomalaisten agenttina, kunhan vanerikartellin toiminta olisi saatu vakiinnutettua,<sup>252</sup> mikä viittaisi siihen, että Krookilla oli mahdollisesti jonkinlaista sisäpiiritietoa Withey'n tulevaisuuden visioista.

Walter Ahlström ja Jacob von Julin katsoivat Wahlforssin tavoin Withey'n toiminnan ongelmalliseksi ja heidän mielestään pelkästään yhden agentin asettaminen Britanniaan ei ollut järkevää, mikä kertoo etenkin Ahlströmin mielen muuttuneen, sillä hän oli aiemmin kannattanut vain yhtä agenttia Britanniaan. Joka tapauksessa, Ahlströmin ja von Julinin mielestä Pharaoh Gane & Co ei selvästikään halunnut, että yhdistys välittäisi vaneria myös toisen agentin, Felber Jucker & Co:n, kautta. Backman ja Krook taas katsoivat Withey'n tärkeäksi kumpaniksi Britannian markkinoilla. Krookin mukaan edustuksen antaminen ainoastaan Pharaoh, Gane & Co:lle olisi edullisinta myös suomalaiselle vanerikartellille. Ahlström, von Julin sekä Hjalmar Eklöf katsoivat mahdottomaksi Withey'n ehdotuksen ja yksinoikeuden vanerikartellin tuotannon myymiseen. Ahlström tarkensi vielä kantaansa ja katsoi, että hänen mielestään pelkästään yhden agentin käyttäminen ei ollut hänen yhtiölleen ongelma, mutta Withey'n ehdot olivat sellaiset, ettei hän voinut niitä hyväksyä.<sup>253</sup>

---

<sup>252</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927 Liite 1. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>253</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

Mikä teki sitten Witheystä niin vaikean palan niille vanerikartellin osapuolille, jotka olivat muiden agenttien asiakkaita? Kuten Ahlströmin ja von Julinin reaktiosta nähdään, eivät he voineet luottaa Witheyn sanaan ja hänen massiivisiin lupauksiinsa korotetuista hinnoista. Suurin syy reaktioiden taustalla lienee olleen pelot siitä, pystyisikö Pharaoh, Gane & Co toimimaan tasapuolisesti kaikkia yhdistyksen jäseniä kohtaan vai ajaisiko se vain vanhojen tehtaiden etua? Tämän lisäksi agenttuurin monopolisoiminen Witheyn käsiin voisi heikentää vanerikartellin sopimusehtoja verrattuna esimerkiksi Felber, Jucker & Co:n vastaaviin, joissa pois-suljettiin venäläisen vanerin myynti. Toisaalta Krookin ja Backmanin ehdottama agenttuurin monopolisointi Pharaoh, Gane & Co:lle olisi mahdollistanut synergioiden ja säästöjen syntymisen suomalaisille tehtaille. Näin ei kuitenkaan vielä tässä vaiheessa käynyt, vaan vanerikartelli jakautui Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden muodostamaan ryhmään sekä muiden tehtaiden ryhmittymään. Yhteisymmärryksen puuttuessa vanerikartelli oli ajautumassa perustavanlaatuisiin ongelmiin agenttikysymyksessä, mikä vaikutti Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pitkittymiseen lopulta kolme päiväiseksi lukuisten neuvotteluiden jälkeen.

Agenttikysymyksen ratkaisun kestäessä Bruno Krook ja Sigfrid Backman olivat neuvotelleet keskenään, kun taas Jacob von Julin oli tavannut hotelli Seurahuoneella herra Lutherin sekä englantilaisen Venestan edustajan, Henry Rutherfordin. Tämän jälkeen von Julin tiedusteli, miten Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat aikoivat menetellä, jos muut jäsenet eivät hyväksyisi Pharaoh, Gane & Co:a vanerikartellin ainoaksi agentiksi ja johtaisiko kiista vanerikartellin hajoamiseen. Tässä vaiheessa Backman totesi, että ”olisi kaikille parasta, jos toiminnat Schauman ja Parviainen eroaisivat yhdistyksestä, koska oli ilmaantunut epäilyksiä niitä kohtaan”.<sup>254</sup>

Patoutunutta tilannetta pyrittiin ratkaisemaan eri ryhmittymien kesken. Jacob von Julinin mielestä olisi isänmaan eduksi, että yhdistys voisi säilyttää yhtenäisyytensä. Hänen mukaansa yhdistyksen purkautuminen johtaisi vaneritehtaiden väliseen kilpailuun tulevista tilauksista, mikä alentaisi automaattisesti vanerin hintatasoa. Von Julin piti myös tärkeänä, että mikäli Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat eroaisivat yhdistyksestä, niin nämä uudet hinnat eivät tulisi Pharaoh, Gane & Co:n tietoon, sillä se voisi hyötyä niistä. Walter Ahlströmin mukaan epäilykset kohdistuivat Witheyn toimintaan, eivät Schaumaniin tai Joh. Parviaisen Tehtaisiin. Lopulta kokouksesta lähtemään joutunut Ahlström ehdotti vuosille 1927–1928 vapaata teelaatikoiden myyntiä ja irtautumista yhdistyksen ylläpitämistä tilauksiin ja tuotantoon vaikuttaneista

---

<sup>254</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

suhdeluvuista, mikä olisi käytännössä tarkoittanut siirtymistä vapaaseen kilpailuun. Ahlströmin aloite voidaan nähdä eräänlaisena uhkauksena ja toisaalta pyrkimyksenä saada aikaan päätös agenttikysymyksessä. Von Julin kallistui Ahlströmin kannalle ja oli valmis vapaaseen kilpailuun, kun yhteisymmärrystä ei syntynyt.<sup>255</sup>

Tässä kohtaa Venestan Henry Rutherfordin ehdotus luettiin yhdistyksen jäsenille. Lutherin tehtaat olivat Venestan vaikutuksella valmiita luovuttamaan vanerikartellille 6 miljoonan neliöjalan edestä teelaatikkotilauksia, jos yhdistys valitsisi Pharaoh Gane & Co:n yhdistyksen agentiksi ja Felber Juckerista tehtäisiin ns. tilausten kokoaja (broker). Tämän lisäksi Rutherford ehdotti kirjeessään C. Learyn kanssa neuvotteluja vanerikartellin agentuurista sekä hintojen tilauksia koskevien hintojen sopimisesta Venestan kanssa.<sup>256</sup> Rutherfordin ehdotuksessa on selvästi havaittavissa pyrkimys parantaa Prahaoh, Gane & Co:n sekä C. Learyn asemaa suhteessa Felber Juckeriin ja toisaalta pyrkiä vaikuttamaan Faneritehdasyhdistyksen toimintaan Lutherin luovuttamien tilausten avulla. Näin ollen Rutherfordin kirje viittaa Venestan ja Pharaoh, Gane & Co:n läheisiin väleihin. Rutherford pyrki selvästi iskemään vanerikartellin heikkoon kohtaan, sillä useammat suomalaiset tehtaat olivat epätoivoisia tilausten puutteen vuoksi.

Vanerikartellin sisällä Jacob von Julinin keskusteluihin Venestan kanssa suhtauduttiin positiivisesti. Jäsenyritykset kokivat tärkeäksi, että Lutherin tehtaiden kanssa pystyttäisiin tekemään yhteistyötä. Toisaalta E. A. Kuutti ja Jacob von Julin esittivät myös huolensa Rutherfordin ehdotukseen, etenkin Pharaoh, Gane & Co:n korostuneen aseman vuoksi, mikä uhkasi heikentää Felber Juckerin mahdollisuuksia yhdistyksen teelaatikoiden ja vanerin myyjänä. Krook taas oli edelleen Backmanin kanssa sitä mieltä, että Pharaoh Gane olisi paras ratkaisu yhdistykselle. Von Julin ei antanut periksi ja väläytteli uudelleen eroamismahdollisuutta niille, jotka eivät viihtyneet yhdistyksessä. Von Julinin vihjailut saivat Krookin pohtimaan eroamista puheenjohtajan paikalta ja Schaumanin vetäytymistä kartellista. Von Julin vastasi asiaan siten, ettei halunnut rikkoa vanerikartellia 6 miljoonan neliöjalan vuoksi, vaan toivoi Krookin jatkavan vanerikartellin johtomiehenä.<sup>257</sup>

---

<sup>255</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>256</sup> Henry Rutherford Jacob von Julinille 11.1.1927. Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirjan 10–12.1.1927 Liite 2. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>257</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

Panokset näyttivät kovenevan ja yhdistyksen sisäinen dynamiikka ottavan takapakkia, kun Ahlströmin edustajien sähkösanoma Jacob von Julinille luettiin yhdistykselle. Sähkösanomassaan Walter Ahlström, Sölve Thunström sekä John Gylphe katsoivat, että Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden kanssa agenttikysymys oli sovittu jo 18.12.1926 pidetyssä kokouksessa, jolloin oli päätetty asettaa Britanniaan kaksi agenttia. Ahlströmin edustajien näemyksen mukaan Pharaoh, Gane & Co:n rooli vanerikartellin ainoana agenttina ei ollut aiemman sopimuksen mukainen ja näin ”moraalinen vastuu yhdistyksen purkautumisesta kuului yksinomaan heille (Schaumanille ja Joh. Parviaisen Tehtaille)”.<sup>258</sup> Tämän jälkeen Krook ja Backman siirtyivät jälleen neuvottelemaan. Samaan aikaan vanerikartellin muut jäsenet päättivät sovintoehdotuksesta, jonka mukaan yhdistyksellä olisi tulevaisuudessa kaksi yhdenvertaista agenttia (Pharaoh, Gane & Co ja Felber, Jucker & Co) ja Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaat jakaisivat osan tilauksistaan (18 miljoonaa neliöjalkaa) sellaisille tehtaille, joilla ei niitä vielä ollut. Jos edellä mainitut yhtiöt eivät suostuisi sovintoehdotukseen, tulisivat vanerin hinnat ja tuotantomäärät heti vapaiksi teelaatikoiden lisäksi myös muissa vanerilajeissa. Yleiskokoukseen palanneet Krook ja Backman eivät kuitenkaan hyväksyneet ehtoja tällaisenaan vaan vaativat muutosta tilausten jakamiseen.<sup>259</sup>

Lopulta pitkien neuvotteluiden ja kiistelyjen jälkeen vanerikartellissa löydettiin sopu, jonka kaikki pystyivät hyväksymään. Schaumanin vaneritehtaat takasivat kuluvalle vuodelle 15 miljoonan neliöjalan määrästä teelaatikkotilauksia niille tehtaille, jotka eivät olleet niitä saaneet. Ja jos yhdistys ei saisi uusia tilauksia, luovuttaisi Schauman omista jo sovituista tilauksistaan muille tehtaille. Sopu oli siten kompromissi, sillä muut tehtaat olivat vaatineet 18 miljoonaa neliöjalkaa, kun taas Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat olivat olleet valmiita antamaan 12 miljoonaa neliöjalan edestä teelaatikkotilauksia.<sup>260</sup> Ehdoksi Schauman asetti, että tilausten takaus olisi niin pitkään voimassa, kun yhdistys toimisi nykyisessä kokoonpanossaan. Myöhemmin pöytäkirjan liitteeksi Krook lisäsi vielä takauksen ehdoksi yhtenäisen hinnoittelupolitiikan.<sup>261</sup>

---

<sup>258</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927 Liite 3. Walter Ahlström yms. Jacob von Julinille 11.1.1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA. Ks. kirje käsinkirjoitettuna. A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1927. Kansio 5. Ahlström Noormarkku.

<sup>259</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>260</sup> Ibid.

<sup>261</sup> Bruno Krook Faneritehdasyhdistykselle 8.2.1927. Liite osana Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirjaa 10–12.1.1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

Agenttikysymyksen keskittyessä kiistelyyn Britannian edustajista, toisaalla myös muodostettiin fragmentoituneesta agenttikentästä aiempaa keskittyneempi. Saksassa, Tanskassa ja Italiassa vanerikartellilla oli jokaisessa maassa viisi agenttia ja Belgiassa, Hollannissa sekä Argentiinassa kolme edustajaa. Maratonkokouksen lopuksi päätettiin, että yhtenäinen myynti vaati yhteistä agenttia ja näin ollen Britanniaa lukuun ottamatta muissa maissa sai olla vain yksi agentti. Tehtävä annettiin toimitusjohtaja Silanderille, joka toteutti tammikuun aikana toimenpiteet maratonkokouksen ehdotusten mukaisesti.<sup>262</sup>

Agenttuurien yhtenäistäminen ei kuitenkaan ollut kaikkien mieleen, sillä esimerkiksi Kareliawoodin Wilhelm Wahlforss kritisoi yhden agentin järjestelmää vanerikartellin maaliskuun kokouksessa (5.3.1927). Hän oli jäänyt siihen käsitykseen, että jokaiselle yhtiölle jäisi omat agenttinsa ja yhdistys olisi vain jäsentensä yhteistyöelin, kuten Sahaomistajayhdistys. Jacob von Julinin korjasi tätä käsitystä ja totesi, että vanerikartelli oli perustettu aivan erilaiselle pohjalle kuin Sahaomistajayhdistys, jolla ei ollut yhteistä keskitettyä myyntiä yhdistyksen kautta.<sup>263</sup> Von Julinin mukaan Faneritehdasyhdistys toimi linkkinä jäsenyritysten ja agenttien välillä ja vanerikauppoja pystyi tekemään vain yhdistyksen puheenjohtaja sekä toimitusjohtaja. Walter Ahlströmin mukaan oli tärkeää, että jäsenet eivät tekisi omin päin matkojaan, jotta ei tulisi väärinkäsityksiä vanerikartellin sisälle. Von Julinin mielestä oli sovittava yhdistyksen sisällä, jos yksittäinen yritys lähtisi tekemään kauppoja ostajien kanssa ja tällöin olisi tärkeää, että yhdistyksen agentti oli mukana. Von Julinin mukaan toimet eivät kuitenkaan koskeneet puheenjohtajaa, jonka tehtäväksi katsottiin myynnin edistäminen ja potentiaalisten ostajaehdokkaiden kartoittaminen.<sup>264</sup>

Kokonaisuudessaan agenttikysymys jakoi vanerikartellin osapuolet kahteen leiriin. Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat pitivät kiinni Pharaoh, Gane & Co:n agenttuurista, kun taas uudet tehtaat halusivat estää agenttuurin monopolisoitumisen. Näin ollen, vaikka yhdistys pystyikin vähentämään agenttien määrää aiemmasta, se ei kuitenkaan pystynyt kokonaan keskittämään myyntiään Britanniassa. Sen sijaan muissa maissa myynnin keskittäminen onnistui, mikä vahvistaa käsitystä Britannian tärkeydestä yksittäisten tehtaiden intresseille, eikä aiemmin tutuista agenttisuhteista haluttu luopua vanerin keskeisellä markkinapaikalla.

---

<sup>262</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksessa 29.1.1927 päätettiin agenteiksi seuraavat: Italiassa konsuli Allan Hjelt (Soc. An. Italo-Finlandese), Tanskassa Hansen & Co., Saksassa J.F. Müller & Sohn sekä Hollannissa Handelsmaatschappij Fennia. Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.1.1927, 8 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>263</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.3.1927, 2 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>264</sup> Ibid.



Huomionarvoista on myös se, että esimerkiksi Jacob von Julinilla oli keskusteluyhteys Lutherin tehtaiden edustajiin, mikä korostaa vaneritehtailijoiden ulkomaisia kontakteja ja mahdollisuutta keskustella hinnoista ja tuotantotasosta.

#### 4.3 Tilausten jakaminen ja hintapolitiikka

”Yhdistyksen menettelytavat hyödyttää vain toiminimiä Wilh. Schauman Fanerfabrik Ab:tä ja Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:tä, joilla on tilauksia yhdeksi vuodeksi eteenpäin”<sup>265</sup>

Vanerikartellin toiminnan edetessä yksittäisten yhtiöiden näkemykset alkoivat mennä ristiin entistä useammissa asioissa. Agenttikysymys oli kiristänyt yhtiöiden välejä niin, ettei erouhkauskiltakaan oltu välttytty. Vanerikartellin tulevaisuuden kannalta muodostuikin olennaiseksi se, että vaikka agenttikysymys saatiin jollain lailla ratkaistua, olivat erimielisyydet jo toisaalla vaikeuttaneet yhdistyksen toimintaa. Seuraavassa käsitellään agenttikysymyksen lisäksi muita vanerikartellin sisälle muodostuneita ongelmia, jotka liittyivät tilausten jakamiseen ja yhdistyksen ylläpitämään hintapolitiikkaan.

Faneritehdasyhdistyksen pöytäkirja-aineisto paljastaa, että jo ennen uusien jäsenien liittymistä vanerikartelliin, oli kaikilla jäsenillä tiedossa, että Schaumanilla ja Joh. Parviaisen Tehtailla olivat tilauskirjat täynnä jo vuodelle 1927. Tämän Jacob von Julin oli tuonut esiin, kun hän oli julkilausunut vanerimarkkinoiden kriittisen tilanteen vanerikartellin laajentumista edeltäneessä kokouksessa (17.9.1926). Tässä vaiheessa Schauman tai Joh. Parviainen Tehtaat eivät kuitenkaan olleet valmiita luopumaan näistä tilauksista yhdistyksen tai muiden vaneritahtaiden hyväksi, mikä käy ilmi laajentumiskokousta edeltävästä pöytäkirjasta. Tilausten epäsuhdasta huolimatta kaikki uudet vaneritehtaat allekirjoittivat yhdistyssopimuksen ja vanerikartelli sai laajan kattavuutensa.<sup>266</sup>

Tilausten ja niihin liittyviin epätasapaino-ongelmiin palattiin kuitenkin vanerikartellin sisällä vanerikartellin ensimmäisessä varsinaisessa kokouksessa 13.11.1926. Laatokan Puun johtaja Karl Grahn otti esiin tilauksien jakaantumiseen liittyvät ongelmat, joiden hän katsoi hyödyttävän vain Schaumania ja Joh. Parviaisen Tehtaita, joilla oli jo tilauksia seuraavalle

---

<sup>265</sup> Karl Grahn Faneritehdasyhdistyksen kokouksessa 13.11.1926, 8 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>266</sup> Fanerfabriksföreningen sammanträde protokoll 17.9.1926 & 24.9.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

vuodelle. Jacob von Julinin mukaan myös Kareliawoodilla oli tilauksia seuraavalle vuodelle.<sup>267</sup> Grahnin ulostulo viittaa siihen, että etenkin pienemmissä vaneritehtaissa epävarmuus oli lisääntynyt. Näin vanerin kysynnän heikentyminen ja toisaalta vanhojen tehtaiden halu pitää kiinni tilauksistaan lisäsivät vanerikartellin sisäisiä kiistoja.

Vanerimarkkinoiden heikentyminen vuoden 1926 lopulla vaikutti myös siihen, etteivät Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat olleet valmiita joustamaan tilauksistaan vaikeassa markkinatilanteessa. Etenkin Joh. Parviaisten Tehtaiden johtaja Sigfrid Backman otti kovan linjan tilausten jakamisen suhteen. Hänellä ei ollut halua jakaa tilauksia ja lopulta Joh. Parviaisten Tehtaiden hallintoneuvoston jäsenten päätöksellä määrättiin, ”että yhtiön puolesta ei tulla luovuttamaan kontrakteista toisten tehtaitten toimitettavaksi, vaikka yhdistys tämän päätöksen takia hajoaisi”.<sup>268</sup> Näin Backman ja Joh. Parviainen Tehtaat olivat tehneet päätöksensä, etteivät he olleet valmiita joustamaan, mikä aiheutti kasautuvia ongelmia vanerikartellin sisälle uusien ja vanhojen tehtaiden välille. Monissa asioissa yhtä köyhtä vetäneiden Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden välille näytti kuitenkin tulevan säröjä, kun Schauman olikin valmis joustamaan tilausten jakamisesta agenttikysymystä ratkaistaessa, kun se oli taannut muille tehtaille tilauksia 15 miljoonan neliöjalan määrästä (ks. Alaluku 4.2).

Backmanin reaktiot selittyvät osaltaan Joh. Parviaisen Tehtaiden taloudellisen tilanteen heikentymisellä. Vaikka yhtiö oli pystynyt kolminkertaistamaan vanerintuotantonsa vuosien 1923–1925 välisenä aikana, oli tuotannon kasvu tapahtunut kannattavuuden kustannuksella, eikä vuosien 1926–1927 heikko markkinatilanne helpottanut kannattavuushaasteita.<sup>269</sup> Yhtiö ei ollut vielä tappiollinen, mutta parhaat ajat voittojen osalta olivat kuitenkin ohi, mikä osaltaan selittää yhtiön halua pitää kiinni tilauksistaan viimeiseen asti. Muiden suurien yhtiöiden, kuten Kaukaan ja Ahlströmin, vaneritehtaiden heikon kannattavuuden taustalla olivat suuret alkupanostukset sekä vanerimarkkinoiden matalasuhdanne, jotka pitkittivät kannattavuuden parantumista aina 1930-luvulle ja suuren lamakauden päättymiseen asti.<sup>270</sup>

---

<sup>267</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.11.1926, 8 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>268</sup> Joh. Parviaisen Tehtaiden hallintoneuvoston kokouksen pöytäkirja 7.1.1927. Joh. Parviaisen Tehtaiden hallintoneuvoston kokousten pöytäkirjat 1925–1930. Kansio 103. ELKA.

<sup>269</sup> Vuorenpää 1990, 69.

<sup>270</sup> Kaukaan vaneritehtaan kannattavuudesta Strandertskjöld 1973, 368–369. Ahlströmin Varkauden tehtaiden luvuista Schybergson 1992. Schauman sen sijaan oli selvästi voitollinen koko 1920-luvun ajan. Schybergson 1983, 198.

Tilausten jakamisen lisäksi jäsenyritysten välisiä jännitteitä nähtiin huhujen muodostumisessa, mikä vähensi kartellin sisäistä luottamusta. Kartellin toiminnan aikana muutamia yhtiöitä epäiltiin myyneen vaneria alle kartellin asettaman minimihintatason. Tällaisia syytöksiä esitettiin mm. Suolahden Tehtaita kohtaan, sillä sen nähtiin tehneen kauppaa kartellin määräämiä hintoja alemmalla hinnalla Hollantiin. Toimintaa pidettiin kartellin kannalta ongelmallisena, koska tällöin yhtenäinen rintama hinnoitteluineen ei onnistuisi. Suolahden Tehtaiden K. E. Kontro selitti hintatasoa sillä, että välisopimus ostajien kanssa oli tehty jo heinäkuussa ennen yhdistyksen varsinaista laajentumista, eikä Suolahden Tehtaat voineet näitä tilauksia hinnoitella kartellin mukaisesti.<sup>271</sup> Vastaavalla tavalla oli toimittu myös Kareliawoodilla ja Schaumanilla, joiden edustajat ilmoittivat myöhemmin, että yhtiöillä oli myös välisopimuksia, jotka jatkuisivat vuoden 1927 puolelle. Lopulta päädyttiin siihen ratkaisuun, että yhtiöt saivat hoitaa sopimukset loppuun.<sup>272</sup>

Tilausten jakamisen sekä muiden epäilysten ohella vanerikartellin myyntipolitiikka nousi vaa'ankieli asemaan kartellin sisäisessä dynamiikassa. Lontoon kokouksessa (12.10.1926) oli päätetty agenttien jatkamisen lisäksi myös yleiseen hintapolitiikkaan liittyvistä asioista yhdessä suurostajien kanssa. Kokouksessa oli sovittu, ettei suomalaisilta tehtailta toimitettaisi vaneria alle minimihintatason eikä varastoja myytäisi alempaan hintaa. Agenteille oli myös viestitetty, että vanerin hinta riippuisi tilauksen koosta, mikä antoi suurostajille mahdollisuuden ostaa Faneritehdasyhdistykseltä vaneria alemmilla hinnoilla verrattuna pienostajiin. Tämä tarkoitti sitä, että esimerkiksi 10 vaunun<sup>273</sup> tilaajalle tuli suhteessa halvemmaksi ostaa suurempi erä vaneria kuin vain muutama vaunullinen.<sup>274</sup> Vanerikartelli tukeutui siis suurostajiin, joiden ajateltiin takaavan suuremmat vanerin myyntivolyymit ja sitä kautta suuremmat voitot. Tästä suuntautumisesta oli osoituksena Britannian ja Hollannin markkinoille asetettu 10 prosentin lisähinta alle 10 vaunun tilauksille, mikä kohdistui etenkin pienostajiin.<sup>275</sup>

---

<sup>271</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.11.1926, 5 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>272</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 1.12.1926, 6 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>273</sup> Lontoon kokouksessa oli päätetty yhden vaunun vastaavan 18 m<sup>3</sup> vaneria. Lontoon kokouksen pöytäkirja 12.10.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat. Kansio 128. ELKA.

<sup>274</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.11.1926 liite 1.: Harry Silanderin matkakertomus. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA. Ks. myös Lontoon kokouksen pöytäkirja 12.10.1926. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>275</sup> Harry Silander Walter Ahlströmille 22.10.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. År 1926. Kansio 76. Ahlström Noormarkku.

Vanerikartelli oli kuitenkin haukkaamassa liian suurta palaa, sillä suurostajiin tukeutuva myyntipolitiikka ei kuitenkaan suoralta kädeltä parantanut vanerimarkkinoiden tilannetta. Päinvastoin, Lontoon kokouksessa teelaatikkovanerille asetettu hinta (9s/3d per 100 ne-liöjalkaa) osoittautui liian korkeaksi brittiläisille ostajille, eivätkä ne halunneet solmia uusia välisopimuksia vanerikartellin uusituilla ja korkeimmilla hinnoilla syksyllä 1926. Tämä selviää vanerikartellin toimitusjohtajan Harry Silanderin matkakertomuksesta, jossa tuotiin esiin brittiläisten pienostajien ensireaktioita uusituista hinnoista. Silanderin mukaan pienostajat eivät halunneet tehdä kauppvoja näin korkeilla hinnoilla ja näin ne päätyivät hankkimaan vaneria ja teelaatikoita mieluummin Itä-Euroopasta, missä hintataso oli alhaisempi. Kaiken kaikkiaan Silanderin matkan yhteenveto oli karua luettavaa: solmitut kaupat olivat vanhojen tarjousten johdosta syntyneitä tilauksia, eivätkä uusia toimeksiantoja.<sup>276</sup>

Silanderin näkemyksen jakoi Sigfrid Backman, joka omassa matkakertomuksessaan totesi Britannian hiililakon vaikuttaneen myös muiden keskeisten vanerin tuontimaiden, kuten Hollannin, Belgian ja Saksan, talouden heikentymiseen. Backmanin mukaan uusille tehtaille syntyneitä suuria varastoja ei pystytty myymään nykyisessä markkinassa, mutta uskoi toimeliaisuuden lisääntyvän muutaman kuukauden kuluessa.<sup>277</sup> Backmanin matkakertomus vahvistaa muiden aikalaislähteiden käsitystä vanerimarkkinoiden heikosta tilasta. Backman viittasi myös ylikapasiteettiongelmiin, jotka hän katsoi uusien tehtaiden tuottamaksi häiriöksi, mikä vaikutti myös Joh. Parviaisen Tehtaiden varastojen<sup>278</sup> kasvamiseen yli 1 500 m<sup>3</sup>:iin ja sitä kautta Backmanin uskoon yhdistyksen hyödyllisyydestä.

Vanerikartellin tilannetta eivät helpottaneet Britanniasta kantautuneet Hjalmar Grönvikin viestit, joiden mukaan brittiagentit, mm. Churchill & Sim, myivät venäläistä vaneria yli kolmanneksen halvemmalla hinnalla verrattuna Felber, Jucker & Co:n välittämään suomalaiseen vaneriin nähden.<sup>279</sup> Seuraavassa kirjeessään Grönvik kertoi suomalaisia tehtaita edustaneen Pharaoh, Gane & Co:n neuvotelleen venäläisen vaneriteollisuuden trustin kanssa. Grönvik toisti näkemyksensä venäläisen vanerin hinnan alhaisuudesta, joka lisääntyi yhä suuremmaksi,

---

<sup>276</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirjan 13.11.1926 liite 1.: Harry Silanderin matkakertomus. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>277</sup> Berättelse öfver undertecknads senaste utrikesresa. 17.11.1926. Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:n hallintoneuvoston pöytäkirjat 1925–1930. Kansio 103. ELKA.

<sup>278</sup> Ks. Joh. Parviaisen Tehtaiden tuotanto-, myynti- ja varastomääristä Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:n toimintakertomuksesta 1926. Kansio 108. ELKA.

<sup>279</sup> Hjalmar Grönvik Faneritehdasyhdistykselle 11.11.1926. A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. År 1926. Kansio 76. Ahlström Noormarkku.

mitä parempilaatuisesta vanerista oli kyse.<sup>280</sup> Grönvikin kirjeenvaihdosta nähdään, miten venäläiset pystyivät lisäämään markkinaosuuttaan halvemmalla vanerillaan. Toinen mielenkiintoinen seikka on Grönvikin tiedot Pharaoh, Gane & Co:n ja venäläisen vaneriteollisuuden välisistä neuvotteluista, sillä kuten edellisessä alaluvussa jo viitattiin, myi Pharaoh Gane myös venäläistä vaneria ja näin esimerkiksi herra Withey pystyi kilpailuttamaan suomalaista vanerikartellia.

Lontoon kokouksen jälkeen hintapolitiikkaa käsiteltiin Faneritehdasyhdistyksen seuraavassa kokouksessa (13.11.1926). Keskustelua herättivät vanerikartellin suhtautuminen pien- ja suurostajiin. Vanerikartellin sisällä nähtiin tärkeänä, että vanerista saisi mahdollisimman korkean hinnan ja näin suurostajilla olisi enemmän mahdollisuuksia vaikuttaa korkeampaan hintatasoon keskeisillä markkinoilla. Suolahden Tehtaiden E. A. Kuutti piti kuitenkin ongelmallisena tilannetta, jossa vanerikartelli tarjosi lopputuotetta vain suurostajille, eikä ottanut pienempiä ostajia huomioon, mikä hänen mukaansa käänsi pienostajien katseen yhä enemmän Baltian maihin, Puolaan ja Neuvostoliittoon. Näin suomalaiset menettäisivät asemiaan, kun edellä mainitut maat saisivat jalansijaa markkinoilta ja jatkaisivat halvan vanerin ”dumpppausta” markkinoille. Ahlströmin Sölve Thunström koki tärkeäksi, ettei kartelli myötäilisi liikaa suurostajia, vaan antaisi myös pienostajille mahdollisuuden, sillä niistä saattoi tulla tulevaisuudessa suurostajia. Tällöin suomalaisen vanerin olisi vaikeaa kilpailla, jos pienostajat olisivat solmineet suhteet muiden maiden tehtaiden kanssa. Lisäksi pientuottajien puolesta puhui myös se, että suurtuottajille oli kasautumassa suuria varastoja, mikä saattaisi johtaa hintojen laskuun varastojen purkautuessa.<sup>281</sup>

Vanerikartellin ongelmaksi oli siis muodostumassa hiililakon seurauksena Britannian suurostajien varastojen kasvaminen, mikä taas vaikutti heikentävästi vanerikartellin myynnin kehitykseen. Kartellin ylläpitämä minihintataso oli vesittänyt myös pienostajien markkinat kartellin vähimmäishintatason ollessa niille liian korkea, kuten Silanderin matkakertomuksesta käy ilmi. Näin vanerikartelli oli ajautunut tilanteeseen, jossa oli mietittävä vanerin hintojen alentamista viennin vauhdittamiseksi.

Yhteisymmärryksen löytäminen teelaatikkovanerin hintojen laskemiseen oli kuitenkin vaikeaa. Hintojen laskemista kannatti mm. Walter Ahlström, joka oli esittänyt hintojen laskua jo marraskuun kokouksen (13.11.1926) yhteydessä. Ahlströmin mielestä hintoja oli

---

<sup>280</sup> Hjalmar Grönvik Faneritehdasyhdistykselle 23.11.1926. A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7. Ahlström Noormarkku.

<sup>281</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.11.1926, 8 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

laskettava vanerin kysynnän lisäämiseksi. Schaumanin Ole Andersin ilmoitti yhtiönsä myyneen teelaatikkovaneria 8s/3d per 100 neliöjalan hintaan ennen liittymistään vanerikartelliin, mikä oli selvästi alle kartellin hintatason. Ahlströmin ehdottikin, että teelaatikkovanerin hintoja laskettaisiin juuri tälle tasolle pienostajien osalta ja suurostajille 8s per 100 neliöjalkaa. Karelia-woodin Wilhelm Wahlforssin mukaan hintataso oli mennyt jo liian matalaksi vuoden 1926 heikon kysynnän johdosta. Vastaavalla kannalla oli myös Saastamoisen Fanerin Artur Stén. Ahlström oli kuitenkin sitä mieltä, että jos hintoja ei laskettaisi, vaikeutuisi vienti entisestään. Hänen mielestään matalampi hinta voisi synnyttää myyntiä ja sitä kautta tilanteen parantumista. Wahlforss koki, että hiililakon loppuminen parantaisi markkinat vuoden 1927 aikana.<sup>282</sup> Wahlforssilla reaktiot selittyvät sillä, että monista muista tehtaista poiketen hänen yhtiöllään oli jo teelaatikkotilauksia ja näin Wahlforss pyrki pitämään kiinni korkeammasta hintatasosta kuten Joh. Parviaisen Tehtaat tilauksistaan.

Toimitusjohtaja Harry Silanderin mielestä vanerikartelli ei pystynyt vastaamaan samanaikaisesti sekä suur- että pienostajien tarpeisiin. Konkreettisesti tilanteen vaikeudesta kertoi se, että pienostajat eivät olleet tehneet kauppooja lainkaan sitten Lontoon kokouksen, kun hintaero suur- ja pienostajien välille oli muodostunut liian suureksi. Silanderin mukaan yhdistyksen ylläpitämän hintapolitiikan vuoksi vanerikartelli oli menettänyt 6,6 miljoonan neliöjalan edestä tilauksia, jotka olivat menneet Itä-Eurooppaan. Tilauksistaan kiinni pitävä Wahlforss ilmoitti, ettei suostuisi myymään teelaatikkovaneria alle 9s per 100 neliöjalkaa. Laatokan Puun Grahn katsoi, että hintaero pien- ja suurostajien välillä oli poistettava kokonaan. Eniten hintatasoa kritisoi Suolahden Tehtaiden Kontro, joka ilmoitti ”tehtaansa menettäneen miljoonien neliöjalkojen edestä tilauksia vanerikartellin pitäessä kiinni Lontoossa päätetyistä hinnoista”.<sup>283</sup>

Lopulta vanerikartellin yleiskokouksessa päädyttiin viestittämään ulkomaanmatkalla olleille Bruno Krookille ja Jacob von Julinille Lontooseen, että hintaeroa pitäisi alentaa pien- ja suurostajien välillä. Lisäksi kartellien asettamia teelaatikkovanerin hintoja laskettaisiin 8s/3d per 100 neliöjalan tasolle Britanniassa, elleivät suurostajat takaisi tilauksia Faneritehdasyhdistykselle. Vauhdittaakseen myyntiä yleiskokous päätti yksimielisesti ottaa 10 prosentin lisähinnat pois Hollannin markkinoilla ja antaa suurille tilauksille lisäalennuksia. Vastaavasti Tanskassa ja Belgiassa vanerin hinnat määritettiin Hollannin tasolle ja Saksassa taas Britannian tasolle. Kotimaassa parhaimmille laaduille (AA, A ja B) myönnettiin 10 prosentin alennus ja

---

<sup>282</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 1.12.1926, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>283</sup> Ibid.

BB-lajille jopa 15 prosentin alennus,<sup>284</sup> mikä kertoo vanerikartellin epätoivoisesta tilanteesta, kun sen oli turvauduttava poikkeuksellisiin keinoihin myynnin vauhdittamiseksi.

Pöytäkirjan puuttuminen 18.12.1926 pidetystä kokouksesta vaikeuttaa analyysiä siitä, miten Krook ja von Julin onnistuivat neuvottelemaan hintapolitiikasta ja uusista tilauksista suurostajien kanssa. Agenttikysymyksen ratkaisuksi muuttuneen tammikuun maratonkokouksen jälkimainingeissa päätettiin kuitenkin jatkaa samaa hintapolitiikkaa puheenjohtaja Krookin ehdotuksesta. Kokouksen lopuksi hyväksyttiin päätös siitä, että tarpeen tullen toimitusjohtaja ja puheenjohtaja saattoivat kuitenkin alentaa teelaatikkovanerin hinnan minimissään 8 shillinkiin ja 6 penceen 100 neliöjalalta,<sup>285</sup> mikä kuvastaa vanerikartellin päätösten poukkoilua.

Pienet viilaukset hintoihin eivät kuitenkaan muuttaneet isoa kuvaa, vaan vanerimarkkinoiden tilanne heikkeni entisestään. Faneritehdasyhdistyksen kokouksessa (29.1.1927) Jacob von Julin toisti Ahlströmin esityksen teelaatikkovanerin hintatason laskemisesta (8s/3d per 100 neliöjalkaa) uusien tilauksien saamiseksi. Tällöin myös muiden suurten vaneritehtaiden edustajat, Backman sekä Krook, kannattivat von Julinin ehdotusta ja hintatasoa laskettiin yksimielisellä päätöksellä tasolle 8s/3d per 100 neliöjalka, mutta alle 10 miljoonan neliöjalan tilauksille määrättiin 10 prosenttia korkeampi hinta.<sup>286</sup> Tämän lisäksi yhdistys oli onnistunut saamaan tilauksen Britanniaasta, mutta se oli yli shillingin alle kartellin hintatason. Von Julin kannatti tilauksen ottamista vaikeassa markkinatilanteessa, kun taas Backman ja Yrjö Saastamoinen eivät kannattaneet tilauksen vastaanottamista alle yhdistyksen hintatason. Von Julin ehdotti, että jos hintatasoa saataisiin nostettua, voisivat Ahlströmin ja Kaukaan vaneritehtaat jakaa tilauksen, elleivät muut olisi siitä kiinnostuneita. Lopulta tilaus otettiin vastaan ja Kaukaan ja Ahlströmin lisäksi tilaukseen toimittamiseen osallistui myös Pirttiniemi, jolle oli muodostunut suuret varastot, kun sen tehdas oli ajettu alas kolmeksi kuukaudeksi haastavan markkinatilanteen vuoksi. Yhtiön vaikeata tilannetta pyrittiin kompensoimaan myös siten, että Pirttiniemi sai myydä varastojaan 10 prosenttia yhdistyksen hintatasoa halvemmalla. Esitys hyväksyttiin yleiskokouksessa yksimielisesti,<sup>287</sup> eikä Pirttiniemi siten syylistynyt yhdistyssääntöjen vastaiseen toimintaan myydessään vaneriaan yhdistystä alemmalla hinnalla.

---

<sup>284</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 1.12.1926, 6–7 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926. Kansio 128. ELKA.

<sup>285</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 10–12.1.1927, 14 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>286</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.1.1927, 2 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>287</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.1.1927, 3§; 7 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

Vuoden 1927 edetessä Jacob von Julin ajoi uusien tilauksien lisäksi myös vanerikartellin hinnoittelun joustavoittamista markkinaolosuhteisiin paremmin toimivaksi, sillä yhdistyksen jäsenten varastot olivat kasvaneet yhteensä 26 000 m<sup>3</sup>:iin, mikä vastasi jopa kolmannesta sen vuoden tuotannosta.<sup>288</sup> Von Julin piti ongelmallisena sitä, että yhdistys oli julkaissut myyntihintansa tärkeimmillä markkinoillaan, mikä oli mahdollistanut muille maille joustavamman myyntipolitiikan harjoittamisen. Von Julinin esitystä joustavista hinnoista kannattivat Thunström ja Laatokan Puun konsuli Alexander G. Zachariassen. Harry Silanderin vanerikartellin toimitusjohtajana korvannut J. W. Snellman oli myös joustavampien hintojen kannalla ja katsoi, että yhdistyksen ylläpitämä korkea hintapolitiikka vaikeutti vanerikartellin tilannetta. Zachariassenin mukaan vanerikartelli ei ollut tarpeeksi suuri toimija, jotta se olisi pystynyt ylläpitämään hintatasoja yksinään varsinkaan, kun Neuvostoliitosta oli ”kasvanut huomattava ja aggressiivinen kilpailija”.<sup>289</sup> Zachariassenin huomio tärkeä, sillä vaikka Suomi oli maailman suurin vanerin viejä ja vanerikartelli edusti kaikkia suomalaisomistuksessa olleita tehtaita, ei se kuitenkaan pystynyt hallitsemaan yksin eurooppalaisia vanerimarkkinoita. Päinvastoin, etenkin venäläisen vanerin ankara kilpailu vesitti vanerikartellin kiinteän hintatason ylläpitämisen, kun venäläiset pystyivät myymään selvästi alle kartellin hintatason.

Toimitusjohtaja Snellmanin mukaan kiinteistä hinnoista siirtyminen joustaviin hintoihin ei olisi kivutonta, vaan riskialtista sen vuoksi, että ostajat saattaisivat pidättäytyä ostamista, jos ne odottaisivat hintojen laskevan edelleen. Näin joustavat hinnat saattaisivat kaikkienensa ajaa agenttien välisiin huutokauppoihin ja sitä kautta johtaa vanerin hinnan laskuun. Yhdistyksen puheenjohtaja Krook tai Backman eivät myöskään kannattaneet von Julinin ja Snellmanin esitystä, koska hintojen joustavuus saattaisi johtaa heidän mukaansa vuoden vaihteen kaaokseen, jolloin tilauksia ei saatu ollenkaan. Näin vanerikartellin sisällä ei löytynyt yhteisymmärrystä ja kiinteää hinnoittelupolitiikkaa jatkettiin.<sup>290</sup>

Kaikkiaan tästä alaluvusta havaitaan, miten vaikeaa oli määrittää kartellin sisällä yhteistä vanerin ja etenkin teelaatikkovanerin hintatasoa, joka miellyttäisi kaikkia. Pöytäkirja-aineiston perusteella voidaan todeta, että teelaatikkovanerin hinnat laskivat 1926–1927 välisenä aikana ja näin vanerikartelli epäonnistui yhdessä tärkeimmistä tehtävistään. Hinnoittelupolitiikan lisäksi tilausten jakamiseen liittyvät ongelmat heikensivät etenkin niiden tehtaiden uskoa

---

<sup>288</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.4.1927, 9 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>289</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.4.1927, 5 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>290</sup> Ibid.



yhdistykseen, joilla ei ollut tilauksia. Yksittäisten tehtaiden pyrkimys pitää kiinni tilauksistaan ja omista intresseistään vaikeuttivat yhteistoiminnan harjoittamista. Toisaalta on huomattava, että kartelli pystyi myös joustamaan esimerkiksi Pirttiniemen kohdalla ja mahdollistamaan varastoerän myymisen alle kartellin asettaman minimihintatason. Tämä oli osoitus solidaarisuudesta ja toisaalta halusta ylläpitää yhtenäinen yhdistys ja ehkäistä yhtiöiden eroamisia siitä.

#### 4.4 Yhteisen rintaman hajoaminen

”Faneriyhdistys osoittautui kaikesta huolimatta haitalliseksi vanhemmille tehtaille. Mitään hintojen parannuksia ei se kyennyt aikaan saamaan, päinvastoin ilmeni joka kokouksessa tarve laskea hintoja”<sup>291</sup>

Kuten aiemmin havaittiin, lisääntyivät vanerikartellin sisäiset kiistat vuoden 1927 aikana. Yhtäältä kyse oli markkinoiden heikentymisestä, joka vaikutti keskeisesti vanerikartellin toiminnan edellytyksiin. Toisaalta vanerikartellia ei oltu pystytty vielä muokkaamaan sellaiseen muotoon, jotta se olisi voinut toimia tehokkaasti. Vaikka vanerikartellin sisällä oli päässyt sopuun agenttien määrästä Britanniassa ja muissa maissa, ei se kuitenkaan pystynyt luomaan sopivaa hintatasoa, mikä näkyy yllä olevasta Joh. Parviaisen Tehtaiden vuosikertomuksen kritiikistä. Epäonnistunut hinnoittelupolitiikka johti siihen, ettei vanerin tilauksia voitettu ja eikä niitä riittänyt kaikille tehtaille. Lopulta sisäisten kiistojen eskaloituminen johti yksittäisten yritysten irtaantumiseen yhdistyksestä keväällä 1927. Vanerikartellin sisäistä kamppailua käytiin myös henkilökohtaisella tasolla vaikutusvaltaisimpien vaneritehtailijoiden kesken. Lopulta markkinoiden heikon tilanteen jatkuminen ja kartellin sisäisen dynamiikan heikentyminen vain lisäsivät joukkopakoa ja vanerikartelli laajassa muodossaan hajosi.

Ensi vaiheessa Laatokan Puu ja Joh. Parviaisen Tehtaat ilmoittivat eroavansa yhdistyksestä huhtikuun kokouksessa (29.4.1927). Kirjallisesti toimenpiteet olivat tapahtuneet jo aiemmin: Laatokan Puu oli eronnut 1.4 ja Joh. Parviaisen Tehtaat 25.4. Laatokan Puun eroamiseen oli vaikuttanut se, että yhtiölle ei tullut tarpeeksi teelaatikkotilauksia. Schaumanin vaneritehtaat olivat tarjonneet Laatokan Puulle 0,4 miljoonan neliöjalan toimitusta, jota Laatokan Puu ei kuitenkaan ollut hyväksynyt, vaan yhtiö vaati täyttä oikeutta tilauksiin. Joh. Parviaisen Tehtaat taas oli eronnut erimielisyyksien, kuten agenttikysymyksen sekä tilausten jakamiseen liittyvien asioiden vuoksi. Sigfrid Backmanin mukaan yhdistyksen agentit eivät pystyisi kilpailemaan tarpeeksi tehokkaasti balttialaisia ja venäläisiä toimittajia vastaan.<sup>292</sup> Kokouksen lopuksi

<sup>291</sup> Joh. Parviaisen Tehtaat Oy:n vuosikertomus 1927. Kansio 108. ELKA.

<sup>292</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.4.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

päätettiin, että Laatokan Puun ja Joh. Parviaisen Tehtaiden eroaminen tapahtuisi yhdistyssopimuksessa määrättyjen siirtymäaikojen mukaisesti. Myynti palautuisi yrityksen käsiin kuuden kuukauden kuluessa eroamisesta ja varsinaisia toimituksia oli mahdollista tehdä yhdeksän kuukauden jälkeen.<sup>293</sup> Vanerikartellin yhteisen rintaman hajoaminen tarkoitti myös sitä, että aiemmin sovittu Schaumanin takaus tilauksien jakamisesta muille tehtaille ei ollut enää voimassa.

Eroamisista huolimatta vanerikartelli näytti vielä kestävän kolhut, sillä Joh. Parviaisen Tehtaat ja Laatokan Puu muodostivat vain hieman yli 10 prosentin osuuden vanerikartellin tuotannosta vuonna 1927. Näin ollen vanerikartellin kannalta keskeiseksi olemassaolon mahdollistajaksi oli muodostumassa Schaumanin intressit ja halu jatkaa yhdistyksessä. Faneritehdasyhdistyksen konttoripäällikön Helge Karlssonin aloitteesta kutsuttiin koolle vanerikartellin kokous (4.5.1926) heti seuraavaksi viikoksi.<sup>294</sup> Kokouksessa Jacob von Julin tiedusteli ensi töikseen muilta yhtiöiltä olisiko niillä aikomusta erota yhdistyksestä ja johtaisiko kahden yhtiön eroaminen koko yhdistyksen purkautumiseen. Schaumania edustanut Arvo Lönnroth totesi, ettei Schaumanilla ollut halua purkaa yhdistystä tai erota siitä. Ja kun muut vanerikartellin jäsenet olivat myös yksimielisesti yhdistyksen kannalla, lisäsi se uskoa yhdistyksen toimintaan.<sup>295</sup>

Yhtenäisyys joutui kuitenkin uudelleen koetukselle, kun Jacob von Julin nosti esille agenttikysymystä ja tilausten takaamista liittyneen päätöksen, joka oli tehty tammikuun kokouksessa (10–12.1.1927). Von Julinin mukaan Bruno Krook oli laittanut kokouksen jälkeen pöytäkirjaan lisäyksen<sup>296</sup> Schaumanin ehdoista hinnoittelupolitiikan jatkumisesta, mistä ei von Julinin mukaan oltu kuitenkaan häntä informoitu, eikä se hänen mukaansa muuttanut Schaumanin takaukseen liittyviä velvoitteita. Juho Hillon mukaan liite oli ollut pöytäkirjojen mukana ja hän katsoi jäsenyritysten hyväksyneen lisäyksen. Hillo toivoi myös, että eroamiset voitaisiin peruuttaa ja yhteinen rintama ylläpitää, mikä myös mahdollistaisi Schaumanin takauksen palautumisen tilauksia vailla olleille tehtaille. Backman kuitenkin ilmoitti yhtiönsä pysyvän

---

<sup>293</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 29.4.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>294</sup> Helge Karlsson Ahlströmin Varkauden tehtaille 1.5.1927. A. Ahlström Varkauden tehtaat. Fanerfabriken 1925–1929. Kansio 84. ELKA.

<sup>295</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 4.5.1927, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>296</sup> Lisäys oli tehty lähes kuukautta myöhemmin 8.2.1927. Osana Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirjaa 10–12.1.1927 Liite 4. Bruno Krook Faneritehdasyhdistykselle 8.2.1927. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat. Kansio 128. ELKA.

päätöksessään ja eroavan irtisanomisajan puitteissa. Hän ei voinut hyväksyä yhdistyksen päätöstä, jonka mukaan jäsenyritysten edustajat eivät voineet tavata ostajiaan.<sup>297</sup>

Schaumaniin kohdistuvat epäilyt johtivat kuitenkin siihen, että Jacob von Julin ehdotti yhdistyskokoukselle välimiesmenettelyn käyttöönottamista, mistä säädettiin yhdistys-sopimuksen 18 §:ssä. Von Julinin mukaan Krookin tekemä lisäys ei mahdollistanut Schaumanin lupaamaa takauksen päättymistä. Suolahden Tehtaiden edustaja Jaakko Louhivaara ei hyväksynyt von Julinin ehdotusta, jonka jälkeen asia päättyi äänestettäväksi. Välimieskäsittelyn kannalla olivat vain Ahlström, Kaukas ja Laatokan Puu, kun taas muut vastustivat Schaumanin asettamista välimiesmenettelyyn.<sup>298</sup> Von Julin koki siten henkilökohtaisen tappion eikä hänen tilanteensa parantunut, kun hänen ehdotuksensa joustavista hinnoista torpattiin Schaumanin, Joh. Parviaisen Tehtaiden, Suolahden Tehtaiden ja Fennia Fanerin äänillä.<sup>299</sup>

Seuraavassa yhdistyksen kokouksessa (5.7.1927) keskusteltiin yhdistykseen jäävien tehtaiden tuotantoon oikeuttavista suhdeluvuista. Wilhelm Wahlforss valitti tehtaansa liian pienestä suhdeluvusta ja vaati siihen korotusta. Samoin Hjalmar Eklöf ja A. E. Kontro kannattivat uusien suhdelukujen muodostamista. Walter Ahlström kuitenkin vastusti niiden toteutusta ja ehdotti asian siirtämistä myöhempään vaiheeseen, jotta kartellin kokoonpano selviäisi Laatokan Puun ja Joh. Parviaisen Tehtaiden eroamisen jälkeen. Näin ollen yleiskokous päätti yksimielisesti, ettei suhdelukuja muutettaisi.<sup>300</sup> Päätökseen voidaan katsoa vaikuttaneen vanerikartellin sisäinen sekasorto, sillä Schauman ja Suolahden Tehtaat olivat ilmoittaneet erostaan toukokuun puolivälissä. Heinäkuun alussa myös Alba-Nova oli valmis eroamaan kartellista.<sup>301</sup> Schaumanin päätökseen ei voinut olla vaikuttamatta von Julinin epäilyt ja Krookin haastaminen, sillä Schauman oli vielä kuukautta aiemmin ollut vanerikartellin kannattaja Lönnrothin vakuutteluiden mukaan. Toisekseen Joh. Parviaisen Tehtaiden erotessa oli todennäköistä, että myös Schauman eroaisi, koska Joh. Parviaisen Tehtaat olisi muuten saanut kilpailuetua omalla hinnoittelullaan ja näin Schaumanin jääminen vanerikartelliin olisi saattanut heikentää sen asemaa.

---

<sup>297</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 4.5.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>298</sup> Ibid.

<sup>299</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 4.5.1927, 5 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>300</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>301</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 5 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

Vanerikartellin sisäistä tilannetta lähtivät selvittämään Jacob von Julin ja Walter Ahlström, jotka halusivat tietää vanerikartellin lopullisen kokoonpanon. Von Julin katsoi myös, että yhdistyksen ja siitä eroavien jäsenten oli päästävä yhteisymmärrykseen agenttien jakaantumisesta, sillä hänen mukaansa yhdistyksellä ja siitä eroavilla yrityksillä ei voinut olla samoja agentteja. Ahlströmin Sölve Thunström esitti myös, että eronneiden jäsenten oli pidettävä kartellin hintatasosta kiinni niin pitkään, kunnes yhdeksän kuukauden irtisanomisaika tulisi täyteen. Kaukaan Arnold von Hertzenin näkemyksen mukaan eronneet jäsenet eivät voineet ottaa enää osaa yhdistyksen päätöksiin, vaikka ne muodollisesti olisivatkin vielä jäseniä irtisanomisajana. Lopuksi von Julin vielä tarkensi, että yritys saattoi ottaa tilauksia vastaan irtisanomisansa jälkeen, mutta toimitukset voitiin tehdä vasta irtisanomisajan jälkeen.<sup>302</sup>

Viiden yrityksen eroamisen lisäksi vanerikartelli alkoi hajoilla yhä enemmän sen johtomiesten välisen luottamuspuolan vuoksi. Välimieskäsittelyepisodin lisäksi Jacob von Julinin ja Bruno Krookin välit kiristyivät, kun puheenjohtajan epäiltiin vehkeilleen herra Witheyn kanssa ja antaneen vääriä tietoja yhdistykselle. Näiden epäilysten lisäksi von Julin halusi tietää, millaiset olivat Venestan ja Pharaoh, Gane & Co:n väliset suhteet. Von Julin nimittäin epäili niiden toimivan läheisessä yhteistyössä, jolloin Venesta pystyi hyötymään Witheyn tiedoista ja hankkimaan esimerkiksi virolaista vaneria suomalaisen sijaan. Von Julinin mukaan tilanne näkyi konkreettisesti siinä, että virolaisen vanerin vienti oli jatkunut häiriöittä koko vuoden ajan samaan aikaan, kun yhdistyksen välittämän vanerin määrä oli vähentynyt. Krookin mukaan hänellä ei ollut tietoa tällaisesta toiminnasta, mutta totesi Venestalla ja Pharaoh, Gane & Co:lla olleen yhteyksiä aiemmin. Von Julinin mielestä oli huolestuttavaa, että Krook ei kertonut kaikkea ja väitti hänen ajavan Venestan etua yhdistyksen edun sijaan.<sup>303</sup>

Toinen ongelma oli Jacob von Julinin mielestä yhdistyksen agenttien ja hintapolitiikan epäonnistuminen. Hänen ajamiensa joustavien hintojen sijaan kiinteät hinnat olivat joustaneet siihen, että agentit alkoivat hankkimaan vaneria Baltiasta. Sigfrid Backman komppasi von Julinia ja näki agenttien epäonnistuneen tehtävässään.<sup>304</sup> Lopulta von Julin sai tahtonsa läpi joustavista hinnoista. Lisää eripuraa kuitenkin syntyi, kun Witheyltä oli tullut kirje yhdistykselle, jossa todettiin, että joku yhdistyksen sisältä oli tarjonnut 20 prosentin alennuksella vaneria myytäväksi Britanniaan. Walter Ahlström tiedusteli Bruno Krookilta, oliko tämä tietoinen

---

<sup>302</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 13 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>303</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 6 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>304</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 7 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

tällaisesta hinnanalennuksesta. Puheenjohtaja ei omien sanojensa mukaan tiennyt asiasta. A.E. Kontro myönsi puhuneensa Witheyn kanssa,<sup>305</sup> mikä lisäsi epäilyjä yksittäisten yritysten vuorovaikutuksesta Pharaoh, Gane & Co:n edustajien kanssa ja sitä kautta heikentäen vanerikartellin sisäistä luottamusta entisestään.

Eronneiden yritysten irtisanoutumisprosessia käytiin läpi vielä syyskuun kokouksessa (13.9.1927), joka jäi lopulta yhtenäisen vanerikartellin viimeiseksi. Faneritehdasyhdistyksen toimitusjohtaja J. W. Snellman ilmoitti siirtyvänsä uusiin tehtäviin<sup>306</sup> ja näin ollen hän ehdotti kaikille eroaville yhtiöille yhteistä päivämäärää, jolloin ero astuisi voimaan. Yhdistyssääntöjen mukaan yhdeksän kuukauden irtisanomisaika olisi tullut ensimmäisten eroajien kohdalla voimaan vasta 1928 alkukuukausina, joten vanerikartellin yleiskokous päätti yksimielisesti, että eronneet jättäisivät yhdistyksen marraskuun 1. päivänä 1927. Siihen asti eronneet jäsenet ottaisivat vielä osaa yhdistyksen kuluihin. Käytännön muutokset liittyivät myös agentteihin, sillä yhdistykseen jäivät tehtaat katsoivat, ettei niillä voinut olla eronneiden tehtaiden kanssa yhteisiä edustajia. Näin ollen Tanskassa, Italiassa ja Saksassa samat agentit jatkoivat Faneritehdasyhdistyksen edustajina. Britannian osalta yhdistystä edustaisi edelleen Felber Jucker & Co, jonka lisäksi Flateau Dick & Co. oli osoittanut kiinnostusta yhdistyksen vanerin myymiseen.<sup>307</sup>

Agenttikysymystä käsiteltäessä Walter Ahlström muistutti eroavia vaneritehtailijoita siitä, että yksittäisten tehtaiden saattaisi olla vaikeampaa saada vanerinsa myytyä kuin mitä se olisi yhdistyksen kautta. Pienemmistä tehtaista Alba-Novan Hjalmar Eklöf alkoikin epäriimään eropäätöstään ja oli valmis palaamaan vanerikartellin jäseneksi. Ahlströmin mukaan yhdistykseen ei voinut palata noin vain, vaan Alba-Novan tuli tehdä uusi anomus yhdistykseen liittymiseksi, mikä vesitti Eklöfin toiveet paluusta vanerikartelliin jäseneksi.<sup>308</sup>

Agenttikysymyksen lisäksi viimeisessä kokouksessa pohdittiin vielä vanerinmyynnin aloittamisen ajankohtaa, sillä tehtaille oli muodostunut suuria varastoja vanerin kysynnän heikentymisen vuoksi. Juho Hilto toivoi, että varastoja alettaisiin purkaa vasta marraskuun jälkeen, jolloin yhdistys ja eronneet jäsenet toimisivat erillään. Jacob von Julin ja Walter

---

<sup>305</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 5.7.1927, 8 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>306</sup> J. W. Snellman siirtyi Joh. Parviaisen Tehtaiden toimitusjohtajaksi, mutta hän ei voinut sitä vielä tuoda esiin yhdistyksen sisällä, sillä se olisi todennäköisesti herättänyt tunteita ja epäilyjä häntä sekä Joh. Parviaisen Tehtaita kohtaan. Joh. Parviaisen Tehtaiden sisäisistä vaiheista mm. Kuusi 1949, 168.

<sup>307</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.9.1927, 3 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>308</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.9.1927, 4 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

Ahlström tukivat kollegaansa ja katsoivat parhaaksi odottaa markkinoiden parantumista, sillä ne saattaisivat kohentua muutamassa kuukaudessa aiempaan nähden. Wilhelm Wahlforss ja Jaakko Louhivaara eivät kannattaneet johtaja Hillon ehdotusta. Lopuksi päätettiin, että jokainen yritys sai toimittaa suhdelukunsa mukaan vaneria varastoistaan oman tahtonsa mukaan,<sup>309</sup> mikä käytännössä lopetti tuotantokiintiöt sekä keskitetyn myynnin, mikä tiesi laajan vanerikartellin loppua.

Lopulta vanerikartelli ja sen johtomiehet tulivat yksimielisesti siihen tulokseen, että kaikista tärkeimmistä asioista oli päästy sopuun eroavien yhtiöiden ja yhdistyksessä jatkavien jäsenten kesken. Vanerikartellin viimeisen yhteisen kokouksen pöytäkirjan päätteeksi Jacob von Julin totesi, että ”se myrskyisä aika, jota yhdistys oli saanut kokea, nyt voitiin päättää hyvässä yhteisymmärryksessä, sekä toivoi, että tätä voitaisiin pitää merkinä siitä, että vastainen uusi yhteistoiminta oli mahdollinen”.<sup>310</sup> Schaumanin vaneritehtaiden erottua Jacob von Julin korvasi Bruno Krookin puheenjohtajana. Von Julinille puheenjohtajapaikka oli jo neljäs eri puunjalostusteollisuuden vientikartelleissa. Walter Ahlström jatkoi ystävänsä apuna varapuheenjohtajana.<sup>311</sup>

Kaiken kaikkiaan vaneriteollisuuden yritysten aloittama yhteistyö palasi lähtöruutuunsa, kun laajassa muodossa vanerikartelli tuli päätökseensä marraskuun alussa 1927.<sup>312</sup> Faneritehdasyhdistyksen 11 jäsenyrityksestä kuusi erosi sen toiminnasta ja näin ollen vanerikartelli jatkoi enää Ahlströmin, Kaukaan, Saastamoisen Fanerin, Fennia Fanerin sekä Pirttiniemen yhteisenä toimielimenä. Näin vanerikartelli ei kuitenkaan ollut enää entisensä, eikä sen toimintaa helpottaneet Fennia Fanerin tehtaille syntynyt lakkoliike<sup>313</sup> sekä Pirttiniemen konkurssi vuosien 1928–1929 välisenä aikana.<sup>314</sup> 1930-luvun lama kuitenkin palautti ajatuksen yhteisestä vanerikartellista ja näin Faneritehdasyhdistys perustettiin uudelleen laajemmassa muodossa vuonna 1931.<sup>315</sup>

---

<sup>309</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.9.1927, 5 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>310</sup> Faneritehdasyhdistyksen kokouksen pöytäkirja 13.9.1927, 7 §. Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1927. Kansio 128. ELKA.

<sup>311</sup> Faneritehdasyhdistyksen vuosikertomus 1927, 3. Kansio 20. ELKA.

<sup>312</sup> Lokakuun lopussa 1927 Faneritehdasyhdistyksen jäsenet olivat vielä kokoontuneet Lontooseen yhdessä brittiläisten ostajien kanssa selvittämään suomalaisen vanerikartellin tilannetta, mutta tuloksetta. Faneritehdasyhdistyksen vuosikertomus 1927, 2. Kansio 20. ELKA.

<sup>313</sup> Faneritehdasyhdistyksen vuosikertomus 1929, 3. Kansio 20. ELKA. Ks. myös Latva 2010, 5.

<https://www.lahti.fi/PalvelutSite/AluehankkeetSite/Documents/Wilhelminpuiston%20aidekilpailu/liite6%20rakennushistoriallinen%20selvitys.pdf> Viitattu 12.12.2018.

<sup>314</sup> Faneritehdasyhdistyksen vuosikertomus 1929, 2. Kansio 20. ELKA.

<sup>315</sup> Faneritehdasyhdistyksen toimintakertomus ajalta 15.7–30.11.1931, 2. Kansio 20. ELKA.

## 5. Johtopäätökset

Faneritehdasyhdistyksen syntyminen oli osa laajempaa kontekstia, jossa suomalainen puunjalostusteollisuus järjestäytyi kontrolloiduiksi vientikartelleiksi ensimmäisen maailmansodan ja Suomen itsenäistymisen jälkeen. Puunjalostusteollisuuden kartellisoitumiseen vaikuttivat keskeisesti markkinoilla tapahtuneet muutokset, kuten Venäjän markkinoiden sulkeutuminen paperiteollisuudelta, Saksan aggressiivinen talouspolitiikka sekä toisaalta Länsi-Euroopan jälleenrakentaminen, joka kasvatti viennin volyymeja ratkaisevasti. Tässä tilanteessa suomalaiset yhtiöt löivät ”hynttyyt yhteen” ja pyrkivät yhteistoiminnalla pääsemään uusille markkinoille välttämättä kotimaista kilpailua. Keskeisten toimialojen ja etenkin paperiteollisuuden kartellisoitumisprosessi vaikutti myös aikanaan vaneriteollisuuden kartellisoitumiskehitykseen.

Vaneriteollisuuden kartellisoitumisessa tärkeänä tekijänä oli globaalin kaupan nostattama kysyntä vanerista valmistetuille tee- ja kumilaatikoille sekä muille vanerituotteille. Kuluttajavetoinen kysyntä mahdollisti näin suomalaisen vaneriteollisuuden nousun 1920-luvulla. Osaltaan vaneritehtaiden yhteistyön lisääntymiseen vaikutti brittiläisten ostajien muodostama tuontikartelli, joka joudutti suomalaisten vaneritehtaiden yhteistyön muodostumista. Yhteistyön lisääntymiseen vaikutti myös kotimainen ja ulkomainen kilpailu, kun suomalaisten vaneritehtaiden kolmas perustamisalalta ja ulkomaalaisen tuotannon kasvu lisäsivät tuotantokapasiteettia niin suureksi, että markkinoille oli muodostumassa ylitarjontaa ja kireää kilpailua. Samaan aikaan vaneriteollisuuden uudet tulokkaat, kuten Kaukas ja Ahlström, halusivat päästä vaikuttamaan vaneriteollisuuden hinnanmuodostukseen ja agenttien valintaan. Tilannetta ei helpottanut vanerimarkkinoiden alkava heikentyminen, joka vain syventyi Britanniassa syntyneen hiililakon myötä vuonna 1926. Näin ollen laaja vanerikartelli perustettiin Schmitin ja Wederin kuvaamaan heikon kysynnän aikaan, jolloin vaneritehtaat joutuivat taistelemaan markkinaosuuksista yhä suuremmalla tuotantokapasiteetillaan, mutta laskevilla markkinoilla. Schmitin ja Wederin malliin kytkeytyi myös korkeat perustamiskustannukset, jotka rajasivat toimijoiden määrää suomalaisessa vaneriteollisuudessa. Kaiken kaikkiaan Ahlströmin ja von Julinin perustama vanerikartelli laajassa muodossaan syntyi siis enemmän Schmitin ja Wederin kuin Haltiwangerin ja Harringtonin teorian mukaisesti.

Muiden puunjalostusteollisuuden yhteenliittymien tavoin vanerikartellin tavoitteena oli ennaltaehkäistä suomalaisten tehtaiden välistä kilpailua, tasata taloudellisia suhdanteita ja nostaa vanerin hintoja. Tavoitteiden toteuttamiseksi vanerikartellissa päätettiin yhteisestä keskitetystä hinnoittelupolitiikan harjoittamisesta ja tuotantokiintiöistä. Suomalaiset

vaneritehtaat, lukuun ottamatta Schaumanin konsernia, olivat pieniä toimijoita ja näin yhteistyön harjoittaminen nähtiin niille kannattavaksi. Myynnin keskittäminen yhdistykselle mahdollisti yhtenäisen rintaman syntymisen suhteessa ostajiin, agentteihin sekä ulkomaisiin kilpailijoihin nähden. Tämän lisäksi sen avulla oli mahdollista saavuttaa kustannussäästöjä yleiskustannuksissa, agenttisopimuksissa ja esimerkiksi tutkimusmatkoissa. Näiden toimenpiteiden lisäksi vanerikartellin tavoitteena oli yhdenmukaistaa suomalaisten vaneritehtaiden tuotantoa entistä yhtenäisemmäksi.

Neljäs pääluku osoittaa, että reilun vuoden mittaisella ja kattavuudeltaan laajan vanerikartellin sisällä oli esillä monia asioita, joilla oli vaikutusta vanerikartellin sisäiseen dynamiikkaan. Etenkin agenttikysymys, hintapolitiikka sekä tilausten jakaminen aiheuttivat ongelmia vanerikartellin sisälle. Toisaalta kiistojen vastapainoksi löytyi myös yksimielisyyttä, mikä näkyi mm. kartellin organisaation kehittämisessä, suhtautumisessa ulkomaiseen kilpailuun sekä vanerintuotannon standardisoimiseen. Näin ollen tarkempi tarkastelu osoittaakin, että Faneritehdasyhdistykselle vuodet 1926–1927 eivät olleet pelkästään riitaisa aikakausi, jollaisena se on yleisesti nähty, vaan myös yhteisten tavoitteiden saavuttamiseen pyrkivä periodi.

Laajassa muodossaan vanerikartelli toimi kaikkiaan reilun vuoden syyskuun 1926 laajentumiskokouksesta yhdistyksen hajoamiseen vuoden 1927 marraskuussa. Joh. Parviaisen Tehtaiden ja lopulta Schaumanin sekä muiden pienempien tehtaiden eroaminen Faneritehdasyhdistyksestä johtivat kartellitoiminnan typistymiseen, mikä yhtyy Suslowin ajatuksiin merkittävien jäsenien eroamisen vaikutuksista kartellin keston. Fearin näkemyksen mukaan myös valtion intresseillä on merkittävä vaikutus kartellin keston. Näin ei kuitenkaan ollut vanerikartellin kohdalla, sillä lähdeaineistosta ei löydy mainintoja esimerkiksi valtion, pankkien tai Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton intresseistä vanerikartellia kohtaan, mikä kertoo siitä, ettei vaneriteollisuus ollut niiden silmissä yhtä merkittävä toimiala kuin vaikkapa sahateollisuus tai paperiteollisuus.

Kartellisäännöt mahdollistivat Faneritehdasyhdistykselle jäsenyritysten toiminnan valvonnan, mikä liittyi esimerkiksi tilausten hankkimiseen sekä laskutukseen. Toiminnan keskittämisellä pyrittiin hinnoittelun yhtenäistämisen sekä voittojen lisäämisen lisäksi estämään kartellin sisällä tapahtuva huijaaminen. Keskittämällä toimintoja yhdistykselle sallittiin sille aiempaa suurempi kontrolli, joka antoi yhdistyssääntöjen nojalla mahdollisuuden jäsenyrityksen rankaisemiseen tilanteissa, joissa jäsenyritys oli toiminut kartellin toimintatapoja vastaan. Vanerikartellissa ei kuitenkaan päädytty rankaisutoimien käyttöönottoon, vaikka



Suolahden Tehtaita epäiltiin useaan otteeseen kartellin ohitse myynnistä. Lisäksi välimieskäsittelystä äänestettiin Bruno Krookiin kohdistuvien tilauksien jakoon liittyvien epäilyjen vuoksi.

Mitä tulee Levensteinin ja Suslowin teorioihin kartellin onnistumisesta, oli vanerikartellilla kaikki edellytykset menestyä, sillä sen toimijoiden lukumäärä oli pienempi verrattaessa esimerkiksi Suomen Paperitehtaitten Yhdistykseen. Toisaalta jäsenyritysten vähäinen määrä ei automaattisesti taannut vanerikartellin menestystä, varsinkaan kun jäsenyritykset eivät löytäneet yhteistä säveltä tärkeimmissä asioissa. Vanerikartellin kannalta joustavuus, jonka Spar on nähnyt merkittävänä tekijänä pitkäkestoisten kartellien menestymisen taustalla, nousi myös keskeiseen rooliin vanerikartellin onnistumisen kannalta. Laajan vanerikartellin alkukausina joustavuutta ei löydetty Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden sekä muiden tehtaiden välille, sillä vanhat tehtaat halusivat pitää kiinni tilauksistaan. Etenkin Joh. Parviaisen Tehtaat piti loppuun asti kiinni oikeudestaan tilauksiin, mikä soti kartellin sisäistä solidaarisuutta vastaan. Kartellitoiminnan edetessä joustavuus joutui koetukselle myös agenttikysymyksessä, jonka ratkaisu syntyi lopulta vasta pitkien neuvottelujen jälkeen.

Agenttikysymyksen osittainen ratkaisu näytti parantavan vanerikartellin sisäistä dynamiikkaa, sillä sen jälkeen saatiin aikaan monia kompromisseja. Esimerkiksi Schaumanin takaus tilauksia vailla oleville tehtaille voidaan nähdä merkittävä joustona muita jäsenyrityksiä kohtaan. Tämän lisäksi vanerikartellin pienimmälle tehtaalle, Pirttiniemelle, myönnetty oikeus myydä varastojaan alle kartellin hintatason, kertoi vanerikartellin sisäisestä solidaarisuudesta. Yhdessä Schaumanin takausten kanssa ne olivat toimenpiteitä, joilla pyrittiin säilyttämään yhteinen rintama. Näiltä osin vanerikartellin hajoaminen ei ollut siis kiinni pelkästään joustavuuteen liittyvistä haasteista, vaan enemmänkin koko kartellin sisäisestä luottamuksesta.

Jäsenten välistä luottamusta heikensivät yksittäisten yritysten yhteydet agentteihin ja ostajiin, mikä oli määrätty yhdistyksen tehtäväksi. Vaikka monet välisopimukset oli allekirjoitettu ennen laajentumiskokousta, lisäsivät ne jäsenten välistä epäluottamusta ja vaikeuttivat myynnin keskittämistä. Näin ollen kartellisääntöjen kiertämiseen ja sitä kautta huijaamiseen Grossmanin näkemysten mukaan kulminoitui myös vanerikartellin tilanne. Konkreettisenä esimerkkinä toimi Suolahden Tehtaat, jonka katsottiin tietoisesti pitäneen yhteyksiä agentteihin ja vanhoihin ostajiin yhtiön omien intressien vuoksi. Suolahden Tehtaita ei kuitenkaan rangaistu toimista, sillä todellista näyttöä tästä yhteydenpidosta ei vanerikartellin jäsenillä ollut. Joka tapauksessa huhuista ja epäilyistä muodostui vanerikartellin sisälle epäluottamusta yksittäisiä yhtiöitä kohtaan, mikä heikensi kartellin sisäisen dynamiikan toimivuutta.

Suurimmaksi kiistaksi vanerikartellin toiminnassa muodostui agentteihin ja etenkin Pharaoh, Gane & Co:yn liittyvät järjestelyt. Agentti Withey nähtiin epäluotettavaksi kaikkien muiden paitsi Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden puolelta, sillä ne olivat olleet jo pitkään Pharaoh, Gane & Co:n asiakkaita. Uusien tehtaiden pelkona oli agenttuurin monopolisoituminen, joka saattaisi heikentää vanerikartellin asemia. Toisaalta uhkakuvina nähtiin myös vanhojen tehtaiden suosiminen. Jos suomalaisen vanerikartellin tavoitteena oli nostaa hintoja ja kartuttaa voittoja, niin vastavuoroisesti agentit pyrkivät kilpailuttamaan vanerituottajia parhaaksi katsomallaan tavalla. Näin ollen Faneritehdasyhdistyksen ja agenttien välinen vuorovaikutus oli osa laajempaa vyyhtiä, johon liittyivät myös ostajat, kuten Venesta, sekä ulkomaiset vanerin tuottajat, jotka aiheuttivat yhdessä toiminnallaan vanerikartellille ”harmaita hiuksia”.

Vanerikartellin sisällä ei myöskään löydetty yhteisymmärrystä siitä, oliko tukeuduttava pien- vai suurostajiin, millä taas oli oma vaikutuksensa hinnoittelupolitiikan muodostumiseen. Monet jäsenyritykset olivat sitä mieltä, että vanerimarkkinoiden haastavassa tilanteessa oli otettava vastaan tilauksia, vaikka ne olisivat alle yhdistyksen määrittämän hintatason, mikä taas sotisi kartellin keskeisiä tavoitteita vastaan. Vanerimarkkinoiden heikentyminen johti hintatason alentumiseen, mikä heikensi uskoa yhteiseen missioon ja näin kritiikki yhdistystä kohtaan lisääntyi. Vaikka Levensteinin ja Suslowin esiin nostaman kartellidilemman mukainen houkutus kartellin yhteisen rintaman kiertämiseen kasvoi markkinoiden heikentyessä, vanerikartellin osapuolet kuitenkin ymmärsivät, että yhteisen rintaman hajoaminen johtaisi hintasodan alkamiseen. Toisaalta tässä mielessä hintasodan pelko ei lopulta vahvistanut kartellin sisäistä toimintaa, vaan senkin uhalla eräät yritykset olivat valmiita eroamaan sen toiminnasta.

Henkilökohtaisella tasolla Jacob von Julin oli yhteistyön innokas kannattaja, kuten myös muissa puunjalostusteollisuuden vientikartelleissa, yhdessä Walter Ahlströmin kanssa. Von Julin vetosi moneen otteeseen isänmaan etuun sekä haitallisen kilpailun estämiseen. Hän myös pyrki lisäämään tietoisuutta kartellitoiminnan hyödyistä ja yhtenäisyyden säilymisestä. Toisaalta voidaan nähdä, että loppuvaiheessa myös von Julin menetti uskonsa vaneritehtaiden yhteistyöhön erilaisten kiistojen jälkeen. Von Julinin ja Bruno Krookin välisten suhteiden eskaloituminen kertoo siitä, että von Julinilla oli myös omat intressinsä pelissä vanerikartellin sisällä. Ahlström oli monissa keskeisissä kysymyksissä von Julinin linjoilla. Toisaalta Ahlström oli myös monessa asiassa päättäväinen ja jos asiat eivät menneet hänen ehdotustensa mukaan, oli hän valmis eroamaan yhdistyksestä. Muista keskeisistä johtajista Bruno Krook pyrki kehittämään yhdistyksen puheenjohtajana vanerikartellin toimintaa. Hänellä oli siten kaksoisrooli, sillä hän varjeli yhteisen edun lisäksi myös Schaumanin intressejä, mikä vei monissa

kysymyksissä Krookin päinvastaiseen suuntaan von Julin ja Ahlström kanssa. Kaikesta huolimatta Krookilla näyttää olleen enemmän uskoa ja halua yhteistoiminnan harjoittamiseen kuin Joh. Parviaisen Tehtaiden Sigfrid Backmanilla, joka näyttäytyi monessa mielessä vanerikartellin kehityksen jarruna. Niin agenttikysymyksessä kuin tilausten jakamisessa Backman ei kannattanut kompromisseja, vaan hän pyrki ajamaan yhteisen edun sijaan edustamansa yhtiön etua. Backmanin toimintaa voi selittää mm. se, että suurista vaneriyhtiöistä vain Schauman pystyi tuottamaan merkittävää voittoa 1920-luvun puolivälissä.

Lähdeaineistosta havaitaan, että henkilösuhteilla oli merkittävä vaikutus vanerikartellin sisällä. Faneritehdasyhdistyksen sisälle muodostui klikkejä, jotka pyrkivät vetämään yhdessä ”samasta narusta”. Klikkien syntymiseen vaikutti ratkaisevasti vaneriteollisuuden johtomiesten verkostot, yritysten aiemmat kontaktit sekä yhtiöiden markkinaosuudet, jotka tiivisivät tiettyjen yritysten välistä suhdetta. Vanhastaan Schauman ja Joh. Parviaisen Tehtaat olivat olleet tiiviissä kontaktissa, mikä näkyi myös vanerikartellin sisällä. Tätä Keski-Suomen klikkiä täydensi ajoittain Suolahden Tehtaat, jolla oli yhteisiä intressejä Schaumanin ja Joh. Parviaisen Tehtaiden kanssa. Toinen klikki taas muodostui uusien vaneritehtaiden ja etenkin Faneritehdasyhdistyksen perustaneiden Kaukaan, Ahlströmin ja Saastamoisen ympärille. Tämä toinen klikki pystyi saamaan kannatusta etenkin niiltä tehtailta, joilla ei ollut tilauksia. Näin ollen markkinaosuuksien suhteessa ensimmäinen klikki oli selvästi niskan päällä, kun taas tehtaiden lukumäärällä mitattuna toinen klikki käänsi voimasuhteita kartellin sisällä keskusteluissa tärkeistä päätöksistä. Toisaalta voimasuhteen muutos oli vain suhteellista, sillä tuotantomäärien perusteella määritetty äänimäärä oli ensimmäisen klikin ja etenkin Schaumanin puolella.

Klikkien olemassaolo ei yksittäisiä ulostuloja lukuun ottamatta vähentynyt, vaan esimerkiksi vuoden 1927 aikana perustettu valmistelulautakunta ja sen kokoonpano varamiehineen syvensivät niitä edelleen. Tämä näkyi siinä, että vanhat tehtaat toimivat yhden edustajan ja toisaalta uudet tehtaat muiden edustajien taustalla, mikä lisäsi tiettyjen yhtiöiden välistä kanssakäymistä. Klikeistä puhuttaessa on myös huomattava, että jo pelkästään Schauman muodosti oman klikkinsä kolmella tehtaallaan Faneritehdasyhdistyksen sisälle ja näin ollen vanerikartellin hajoaminen oli pitkälti kiinni Schaumanin intresseistä.

Miksi sitten laaja vanerikartelli hajosi vain reilussa vuodessa? Verrattaessa muihin metsäteollisuuden kartelleihin vanerikartellin jäsenyritysten väliset siteet eivät muodostuneet yhtä kestäviksi kuin muissa vientikartelleissa. Vanerikartellin jäsenyrityksillä ei ollut samanlaista yhteistä menneisyyttä kuten esimerkiksi Suomen Paperitehtaitten Yhdistyksellä,

jonka jäsenyrityksiä yhdisti vuoden 1918 kokemukset, jolloin Venäjän markkinat olivat menetetty ja paperitehtaiden tuotanto oli käytännöllisesti katsoen ajettu alas. Siinä missä paperikartelli muodostettiin puhtaalta pöydältä yhteisten kokemusten jakamana, oli vaneriteollisuus paljon fragmentoituneempi erilaisilla markkinaosuuksillaan ja vanhoilla sopimuksillaan, jotka heikensivät yhteistyön harjoittamista. Vanerimarkkinoiden heikentyessä vanerikartelli hajosi keskinäisiin riitoihin Schaumanin ja kumppanien erotessa yhdistyksestä. Tässä mielessä vanerikartellin hajoaminen linkittyy Haltiwangerin ja Harringtonin teorioihin, sillä taloudellinen taantumien jatkuminen hajotti enemmän vanerikartellin yhteistyötä kuin rakensi sitä. Merkittäväksi ongelmaksi muodostui myös se, ettei vanerikartelli pystynyt tavoitteistaan huolimatta nostamaan vanerin hintatasoa.

Kaikkiaan vanerikartellin hajoaminen oli paljon dramaattisempi kuin Kymi-yhtiön eroaminen Paperitehtaitten Yhdistyksen toiminnasta vuonna 1921. Schauman ja muut eronneet yhtiöt vastasivat lähes 65 prosenttia suomalaisten vaneritehtaiden tuotannosta ja näin Faneritehdasyhdistys typistyi pieneksi viiden yhtiön yhteistyöjärjestöksi. Jatkotutkimuksissa tulisikin selvittää, miten vaneritehtaiden yhteistyö ja kartellitoiminta jatkuivat vuoden 1928 jälkeen ja mitkä tekijät johtivat Faneritehdasyhdistyksen uudelleen perustamiseen vuonna 1931 ja millaiseksi tämä Faneritehdasyhdistyksen toinen tuleminen muodostui.

Kokonaisuudessaan tässä tutkielmassa havaittiin, miten laajalla vanerikartellilla pyrittiin parantamaan nopeasti kasvaneen suomalaisen vaneriteollisuuden asemaa maailman markkinoilla. Faneritehdasyhdistyksen toiminnassa kartellien yleispiirteistä nousivat esiin mm. tuotantomäärien asettaminen, yhteisen hintatasojen määrittäminen sekä suomalaisten tehtaiden välisen kilpailun rajoittaminen. Kartelliteorioista korostuivat taloudelliset suhdanteet, joilla oli merkittävä vaikutus sekä vanerikartellin muodostumisessa että hajoamisessa. Vanerikartellia johdettiin myös kontrolloidusti paperiteollisuuteen liittyvien vientikartellien oppien mukaisesti. Sisäiseltä dynamiikaltaan Faneritehdasyhdistys ei kuitenkaan ehtinyt muotoutua yhtenäiseksi rintamaksi, vaan se kärsi koko toimintansa ajan sisäisistä kasvukivuista, jotka jouduttivat laajan vanerikartellin hajoamista. Erilaisten ja erikokoisten tehtaiden intressien yhteensovittaminen osoittautui mahdottomaksi yhtälöksi ja näin vanerikartelli epäonnistui keskeisissä tehtävissään, kuten vanerin hintojen nostamisessa ja yhteisen rintaman ylläpitämisessä. Näin vaneritehtaiden laaja kartellitoiminta tuli päätökseen ja osa tehtaista jatkoi yhdessä Faneritehdasyhdistyksessä ja osa yksittäin sen ulkopuolella.

## Lähteet ja kirjallisuus

### Arkistolähteet

A. Ahlström Osakeyhtiön historiallinen arkisto Noormarkku

- A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Diverse A–N. År 1926. Kansio 76.
- A. Ahlström. Bergsrådet Walter Ahlström Utrikesresa april-maj. År 1927. Kansio 47.
- A. Ahlström. Diverse F. Fanerfabriksföreningen. År 1926. Kansio 7.
- A. Ahlström. Diverse. Fanerfabriksföreningen. År 1927. Kansio 5.

Suomen Elinkeinoelämän keskusarkisto (ELKA) Mikkeli

A. Ahlström: Varkauden tehtaas

Kirjeenvaihto Fanerfabriken 1925–1929. Kansio 84.

Enso Gutzeit: Säynätsalon tehtaas

- Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet asiakirjat 1926–1927. Kansio 128.
- Suomen Faneritehdasyhdistykseltä saapuneet pöytäkirjat 1926–1927. Kansio 128.
- Suomen Faneritehdasyhdistyksen tehtaitten teknilliset pöytäkirjat 1926. Kansio 128.
- Joh. Parviaisen Tehtaas Oy:n yhteistyösopimuksia 1929–1930. Kansio 1395.
- Joh. Parviaisen Tehtaiden hallintoneuvoston kokousten pöytäkirjat 1925–1930. Kansio 103.
- Joh. Parviaisen Tehtaiden toimintakertomukset 1923–1928. Kansio 108.

Suomen Metsäteollisuuden Keskusliitto ry

- Suomen Faneritehdasyhdistystä koskevat asiakirjat 1926–1935. Kansio 332.
- Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliiton toimintakertomukset 1926–1927. Kansio 58.

Suomen Vaneriyhdistys ry

- Kirjeenvaihto 1926–1947. Kansio 23.
- Vuosi- ja toimintakertomukset 1927–1952. Kansio 20.

UPM-Kymmenen keskusarkisto Valkeakoski

- Kaukaan vaneritehtaan vuosikertomus 1927. Arkistotunnus H 144-0.

## **Painetut lähteet**

- Jalava, Matti. (1957) *Vaneriteollisuus*. Eripainos metsäkäsikirjasta. Rauma: Oy Länsi-Suomi.
- Kuusi, Sakari. (1949) *Toiminimi Joh. Parviainen 1856–1947: Muistojulkaisu Säynätsalon tehtaitten 50-vuotisen toiminnan johdosta*. Enso-Gutzeit Osakeyhtiö.
- Käpy, Artturi. (1930) *Faneeriteollisuus*. Porvoo: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Rinne, Väinö J. (1944) *Puuviulun ja vanerin valmistus*. Sahateollisuuskoulu.
- Rinne, V. J. (1956) *Suomen Vaneritehtaitten Yhteistoimintaa 30-vuotiskaudelta 1926–1956*. Tuntematon julkaisija.
- Tapion taskukirja*. (1926) *Käsikirja metsänomistajille ja metsänhoitomiehille*. Kuudes painos. Helsinki: Suomen Metsähoitoyhdistys Tapio.
- Vesterinen, Emil. (1929) *Warkauden tehdas 1909–1929: Palanen Keski-Savon teollisuuden historiaa*. Warkaus: A. Ahlström Osakeyhtiö.

## **Tutkimuskirjallisuus**

- Ahvenainen, Jorma. (1984) *Suomen sahateollisuuden historia*. Porvoo – Helsinki – Juva: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Ahvenainen, Jorma. (1985) *The competitive position of the finnish sawmill industry in the 1920s and 1930s*. Scandinavian Economic History Review, 33:3, 173–192.
- Ahvenainen, Jorma & Antti Kuusterä. (1982) ”Teollisuus ja rakennustoiminta”. Teoksessa Jorma Ahvenainen, Erkki Pihkala & Viljo Rasila toim. *Suomen taloushistoria* 2. Helsinki: Tammi, 222–261.
- Fear, Jeffrey. (2008) ”Cartels”. Teoksessa Geoffrey G. Jones and Jonathan Zeitlin toim. *The Oxford Handbook of Business History*, 268–294.
- Grossman, Peter. Z. (2004) ”Introduction: What Do We Mean by Cartel Success?” Teoksessa Peter Z. Grossman *How Cartels Endure and How They Fail: Studies of Industrial Collusion*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 1–8.
- Haltiwanger, John & Joseph E. Harrington. (1991) *The Impact of Cyclical Demand Movements on Collusive Behavior*. The Rand Journal of Economics Vol. 22, No. 1, 89–106.
- Heikkinen, Sakari. (2000) *Paperia maailmalle. Suomen Paperitehtaitten Yhdistys: Finnpap 1918–1996*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.
- Hjerppe, Riitta. (1979) *Suurimmat yritykset Suomen teollisuudessa 1844–1975*. Helsinki: Societas Scientiarum Fennica.
- Holopainen, Vilho. (1967) ”Metsätalous sekä puu- ja paperiteollisuus 1919–1939”. Teoksessa Eino Jutikkala et al. toim. *Itsenäisen Suomen taloushistoriaa 1919–1950*. Porvoo: W. Söderström, 64–85.

Hornborg, Harald. (1943) *Suomen Paperitehtaitten Yhdistys 1918–1943: 25-vuotisjulkaisu*. Helsinki.

Häggman, Kai. (2006) *Metsän tasavalta: Suomalainen metsäteollisuus politiikan ja markkinoiden ristiaallokossa 1920–1939*. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.

Jensen-Eriksen, Niklas. (2013) ”Pragmaattiset kosmopoliitit: Suomen vientiteollisuus ja Euroopan kartellisoituminen 1918–1939”. Teoksessa Louis Clerc & Tiina Lintunen toim. *Suomen asialla?: Yksityiset ja julkiset toimijat kansainvälisessä yhteistyössä*. Poliittisen historian vuosikerta 16. Helsinki – Turku: Helsingin yliopisto, Poliittinen historia; Turun yliopisto, Poliittinen historia, 19–43.

Karlsson, Birgit. (2010) *Cartels in the Swedish and Finnish forest Industries in the interwar period*. London: Routledge.

Koponen, Hannu. (2001) *Suomen vaneriteollisuus 1893–2000*. Helsinki: Suomen Metsäteollisuuden Keskusliitto.

Kovero, Martti. (1926) *Suomen vientiteollisuus*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Kuisma, Markku. (1993a) *Metsäteollisuuden maa: Suomi, metsät ja kansainvälinen järjestelmä 1620–1920*. Helsinki: SHS.

Kuisma, Markku. (1993b) *Government action, cartels, and national corporations: the development strategy of a small peripheral nation during the period of crisis and economic disintegration in Europe*. Scandinavian Economic History Review. 41:3, 242–268.

Kuorelahti, Elina. (2013) *How and when to build a successful cartel?: Swedish-Finnish timber export industry 1918–1921*. 17th Annual Congress of the European Business History Association 22.8–24.8.2013.

Kuorelahti, Elina. (2018) *Who wants a cartel?: Regulating European timber trade in the nineteen-thirties*. Helsinki: University of Helsinki.

Könönen, Terho A. (1970) *50 vuotta vanerin valmistusta Suolahdella: Suolahden Tehtaat 1920–1970*. Joensuu: Pohjois-Karjalan Kirjapaino.

Levenstein, Margaret C. & Valerie Y. Suslow. (2004) ”Studies of cartel stability: A comparison of methodological approaches”. Teoksessa Peter Z. Grossman *How Cartels Endure and How They Fail: Studies of Industrial Collusion*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 9–52.

Levenstein, Margaret C. & Valerie Y. Suslow. (2006) *What Determines Cartel Success?* Journal of Economic Literature, Vol. 44, No. 1. American Economic Association, 43–95.

Pakkanen, Esko & Matti Leikola. (2011) *Tervaa, lautaa ja paperia: Suomen metsien käytön historiaa*. 3. nide. Puun teollista käyttöä. Helsinki: Metsäkustannus.

Poukka, Pentti. (1968) ”Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliitto”. Teoksessa Juha Laurila, Eino Mäkinen & Heikki Vuorimaa toim. *Metsäteollisuus itsenäisessä Suomessa: Suomen Puunjalostusteollisuuden Keskusliitto 1918–1968*. Helsinki: Suomen Paperi- ja Puutavaralehti Oy, 11–75.

- Schmitt, Nicolas & Rolf Weder. (1995) *Sunk Cost, Entry and Cartel Formation: Theory and Evidence in Discussion Papers*. Department of Economics, Simon Fraser University. 1–28.
- Schybergson, Per. (1983) *Juuret metsässä: Schauman 1883–1983*. 1. osa. Helsinki: Schauman.
- Schybergson, Per. (1992) *Työt ja päivät: Ahlströmin historia 1851–1981*. Suom. Pekka Kaimo. Helsinki: Ahlström.
- Schröter, Harm. (1996) "Cartelization and Decartelization in Europe, 1870–1995: Rise and Decline of an Economic Institution". *The Journal of European Economic History* 25, No. 1, 129–153.
- Siltala, Sakari. (2013) *Puu-Valion nousu ja uho: Murtuva yhteistyökapitalismi ja osuusaate 1982–2004*. Helsinki: Helsingin yliopisto, Humanistinen tiedekunta.
- Siltala, Sakari. (2018) *Oksalla ylimmällä?: Metsäteollisuus poliittisena voimana 1918–2018*. Helsinki: Siltala.
- Spar, Debora L. (1994) *The Cooperative Edge: the Internal Politics of International Cartels*. New York: Cornell University Press.
- Stocking, George W. & Myron W. Watkins. (1946) *Cartels in Action*. Case Studies in International Business Diplomacy.
- Strandertskjöld, Johan. (1973) *Kaukas 1873–1944*. Suom. Aarne Valpola. Lappeenranta: Kaukas.
- Suslow, Valerie Y. (2005) *Cartel contract duration: empirical evidence from inter-war international cartels*. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 14, No. 5., 705–744.
- United Nations. (1947) *International cartels*. A League of Nations memorandum 1948. New York: Lake Success.
- Vuorenpää, Pirjo. (1990) *Johan Parviaisen Tehtaat Oy:n vaneritehtaan toiminta vuosina 1913–1936*. Mikkeli: Suomen Elinkeinoelämän keskusarkisto.
- Väisänen, Jari. (2009) "Suomen selluloosa- ja puuhioketeollisuuden vientiorganisaatiot maailmansotien välisenä aikana". Teoksessa Niklas Eriksen-Jensen, Liisa Suvikumpu & Sari Forsström toim. *Suuri suunnanmuutos: Suomen paperiteollisuuden tie Venäjältä maailmanmarkkinoille*. Helsinki: Helsingin yliopiston historian laitoksen julkaisuja XXIII, 51–68.
- Waselius, Håkan & Reijo Ahtokari. (1989) *50 vuotta faneria ja vaneria*. Helsinki: Suomen Vaneriyhdistys.



**Digitaalinen sanomalehtiarkisto** (<https://digi.kansalliskirjasto.fi/sanomalehti/search>)

Helsingin Sanomat 16.12.1926

Kauppalehti 12.3.1923, 25.9.1926, 4.3.1928

Suomen Puu: Suomen puutavara- ja paperimiesten äänenkannattaja 2/1926, 12/1926

Suomen paperi- ja puutavaralehti 15.1.1919

Suomen Puutalous 3/1956

Teollisuuslehti 31.5.1925

Uusi Suomi 11.3.1923, 6.9.1925, 1.7.1928, 30.11.1928

**Internet-lähteet**

Latva, Jorma J. (2010) UPM-Kymmene Oyj Vaneriteollisuus. Lahden jalostustehdas eli entinen Fennia Faneriosakeyhtiön vaneritehdas. Rakennushistoriallinen selvitys. <https://www.lahti.fi/PalvelutSite/AluehankkeetSite/Documents/Wilhelminpuiston%20taidekilpailu/liite6%20rakennushistoriallinen%20selvitys.pdf> Viitattu 12.12.2018.

Metsäyhtiöiden kartellioikeudenkäynti. YLE:n www-sivusto. <https://yle.fi/uutiset/3-9807355> Viitattu 19.2.2019.

Suomen tilastollinen vuosikirja 1920–1929. Tilastokeskuksen Dorian www-sivusto. <http://www.doria.fi/handle/10024/67152> Viitattu 19.12.2018.

Teollisuustilastoa 1920–1929. XVIII. Tilastokeskuksen Dorian www-sivusto. <http://www.doria.fi/handle/10024/103346> Viitattu 19.12.2018.

Venesta ja virolainen vaneriteollisuus. Estonian World www-sivusto. <http://estonian-world.com/culture/look-estonia-plywood-material-modern-world/> Viitattu 30.1.2019.

Venesta-yhtiö. Burgh Housen www-sivusto. [http://burghouse.museumssites.com/the\\_collection/artists/venesta-plywood-company-1908-venesta-plywood-company/initial/v](http://burghouse.museumssites.com/the_collection/artists/venesta-plywood-company-1908-venesta-plywood-company/initial/v) Viitattu 30.1.2019.

**Tiedonanto**

Metsäteollisuus ry:n viestintäpäällikkö Sarianna Toivonen 10.1.2019.

UPM-Kymmenen keskusarkiston asiakirjahallinnon päällikkö Ari Siren 11.10.2018.